

Welche Erkenntnisse nehme
 ich für mich mit?

besser zu hören, keine Redeflügel erzählen

Körpersprache

Weniger ist mehr (reden, dafür fragen)
 reden lassen

Üben zahlt sich aus
 Mehr Fragen stellen
 besser zuhören und das Gehör trainieren

ÜBEN - ÜBEN - ÜBEN
 zu wenig Fragen gestellt

Sich selbst prüfen
 Mehr mithören/eigenen Redeteil
 Körpersprache richtig einrichten

URSUS
 more than simply paper

100% RECYCLING
 premiumweiß

Wie wird sich durch diese Erkenntnisse
 meine Kommunikation (Wortlaut, Message)
 verändern?

Hören was zu sagen ist
 Besser Zuhören um die richtigen Fragen stellen zu
 können

- **Positiv**

- Zielgerichtete Verbesserung

- **SOUVERÄNITÄT!**

- Kunden orientiert

- zielgerichtete Fragen stellen

- sich im Kommunizieren
 mehr auf den Kunden eingehen

- durch üben besser reagieren
 Vorher nicht tun, was ich will

URSUS
 more than simply paper

100% RECYCLING
 premiumweiß

Welche Vorteile (POI) ent-
 steht dadurch

für mich?	für J.M.?
Erfolg	Umsatz nachhaltig
Souverän	schneller zum Ziel (Ziele/Kunden) kommen
MOTIVATION NEUES ZU REAGIEREN	NEUKUNDEN
Neue Wege gehen	Zufriedener Kunde
Sicherheit	SOUVERÄNE MITARBEITER mehr Geschäft
	Ein Cashflow am W? das heißt Wird bezahlt Kostensenkung / mehr Umsatz
Zeiteinsparung	besseres erkennen und nutzen von Kundenpotentialen
mehr Erfolg	Kunden zu Friedenheit Bindung

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim

Tel. + Fax 06135 / 93 37 29 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de

www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.

Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.