

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

Theorie und Praxis sind unterschiedliche Dinge
 Man ist nie so gut, wie man selbst glaubt
 Man muß nicht blind "die Show" abliefern!
 Signale richtig erkennen

Bild im Kopf des Kunden heraufstufen -> Schnittmenge

Es gibt viel zu lernen u. zuzuhören ist wichtiger als Selbstüberzeugung
 Meine Story ist meine Story und nicht die des Kunden
Hi-Z-Schnitt erkennen und einsetzen!
 Eigenwahrnehmung "nein" an Fremdwahrnehmung
 Aufmerksamkeit/Bewußt in Gespräche setzen. Praxis / Üben...
 Fragen überdenken, Zuhören, Signale richtig deuten, Übung macht die Meister!

2) Wie kann ich diese Erkenntnisse durch die Veranschaulichung in meinem Verhalten ändern?

regelmäßig trainieren (Theorie)
 Herausforderungen suchen (Praxis)
 Fragetechnik lernen, trainieren + anwenden!
 Üben, üben, üben...
Achten auf Fragetechnik!
 Aktiv anwenden
 weniger "Reden / Selbsten" -> mehr Fragen
 KBF -> herausfinden
 Multimedialität angestreben

Fragetechniken für KBF üben

Anwenden und ständig hinterfragen um besser zu werden.
 Anwenden, Formulare um üben, Wiederholen...
 Übung macht die Meister!

3. Durch diese Verhaltensweise

habe ich	hat Mittel
welchen Vorteil?	
<p><small>(Kennen Gesprächsstruktur, Auswertung)</small> Selbstsicherheit! <small>Qualitative Unterstärkung von Sales</small> <small>Mehr über Stellvertreter</small> <small>Mehr konzentrierte mich auf Abschlüsse, fühle mich sicher</small></p> <p>aktive Gesprächsführung</p> <p><small>mehr Gesprächsunterlauf - Kontrolle</small> <small>offizieller - Gespräche mehr Gehalt</small></p> <p><small>Verkauf sicherer geht</small> Souveränität Sicheres Verkaufen Mehr Souveränität strukturierterer Verkaufsprüfung</p> <p><small>Selbstsicherheit u. Verbesserungspotential um Selbstbewusstsein</small></p>	<p><small>Mehr Erlöse</small> Umsatz! <small>Hoffentlich mehr tolle Projekte</small> mehr Geschäftsmöglichkeiten qualifizierterer Projektleiter des Projekts mehr Ballance / Umsatz</p> <p>Sales Profis höhere Hitrate Mehr Abschlüsse höhere Trefferquote + Effizienzsteigerung Mehr Chancen</p>

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.