

## Inhalte

Im Zentrum des Trainings steht der Erwerb einer Wertschaffenden Rollenidentität und die Ausbildung von vertrauensfördernden Kommunikationsfähigkeiten

Das Training fusst auf 3 Pfeilern.

- Neues Rollen- und Selbstwertbewusstsein
- Perspektivenwechsel in die Schuhstapfen des Gegenübers
- Präsentations-, Überzeugungs- und Verhandlungswerkzeuge

## Lernerfahrungen

An den beiden Tagen, werden die Teilnehmer folgende Lernerfahrungen machen:

- „Wie ich meine Rolle definiere so setze ich mich in Beziehung zu Mitmenschen.“
  - „Wie ich über meine Rolle denke, so fühle ich mich.“
  - „Wie ich mich fühle so verhalte und kommuniziere ich.“
  - „Wie ich meinen Körper halte, so verhalte ich mich.“
  - „Haltung beeinflusst Atmung, Atmung beeinflusst Stimme, Stimme beeinflusst, wie mich das Gegenüber wahrnimmt.“
  - „Mein Gegenüber ist nicht an meinen, sondern an seinen Wünschen interessiert.“
  - „Ich kann ein wertschaffendes Gespräch schaffen in dem ich bewusst den Rahmen setze (PPP).“
  - „Mit aufrichtigem Interesse und den richtigen Fragen, kann ich ergründen, wie ich für mein Gegenüber von Wert sein kann.“
  - „Erst wenn ich es schaffe die „Bedarfwelt“ meines Gegenübers greifbar zu machen, kann ich Lösungen anbieten, die für ihn attraktiv erscheinen.“
  - „Ich kann anderen Menschen nichts aufschwätzen.“
  - „Wenn ich meine Kompetenz in lebhaftes Geschichten und greifbare Beweise packe, dann wird sie glaubhaft.“
  - „Mit gegenseitige Verpflichtungen baue ich Vertrauen und die Beziehung zu internen Stakeholdern aus.“
-

## Agenda Tag 1

**09:00 – 09:30**

Einstieg - *Zweck, Buy-In aller Teilnehmer, Agenda,*

**09:30 – 10:30**

Haltung - *bedingt Verhalten*

**10:30 -12:00**

Selbstbild – *Rollenwahrnehmung & Selbstwert*

**12:00 – 13:00**

*Mittagessen*

**13:00 – 14:00**

Welt des Kunden – *Die Welt aus der Sicht des Bedarfsträgers*

**14:00 – 15:30**

Stakeholder Bedarfspsychologie – *Wie sich Dinge auswirken*

**15:30 – 17:00**

Rückwärtsdenken – *Die eigene Dienstleistung richtig einordnen, Beweise und Argumentationen*

## Agenda Tag 2

**09:00 - 09:30**

Beziehungen auf Augenhöhe – *Die Essenz von Win-Win Beziehungen*

**09:30 – 12:00**

PPP - *Gespräche/Präsentationen auf Beraterebene positionieren*

**12:00 – 13:00**

*Mittagessen*

**13:00 – 15:00**

IKA - *Fragetechnik die Brücken baut*

**15:00 -16:00**

Überzeugen – *Lösung an Bedürfnisse knüpfen*

**16:00 – 16:30**

Commitments - *Gespräche Produktiv beenden*

**16:30 – 17:00**

Abschluss

---

## **Arbeitsmethodik**

Die Module setzen sich zusammen aus frontaler Wissensvermittlung und praktischen Aufgaben.

Die Inhalte werden im Dialog mit den Teilnehmern erarbeitet. Jeder Block wird mit einem Model abgeschlossen, das den Inhalt greifbar macht.

Übungssequenzen erlauben das aktuelle Verhaltensmuster zu reflektieren und neue Wege zu verkörpern.

## **Background**

Der Inhalt ist beeinflusst & geprägt von folgenden Modellen

Language of Sales (Longley Academy)

Spin Selling (Huthwaite)

Spin Negotiation (Huthwaite)

Start with Why (Simon Sinek)

Habit of Highly Successful People (Stephen Covey)

Energy Leadership Model (IPAC)

## **Voraussetzungen an Workshop Raum & Teilnehmer**

### **Dresscode**

Business Casual

### **Equipment**

4 Flipcharts, Moderationskoffer, Beamer

### **Setting:**

Plenum Stuhl und Schreibfläche für 20 TN. Ideal: L-Bestuhlung

Zusätzlich 4 Breakoutinseln für max. 5 TN

---

