

SEMINAR

Behaviour Coaching

„Wer andere kennt, ist gelehrt. Wer sich selbst kennt, ist weise.“ Lao Tse

AUSGANGSSITUATION

Menschen sind verschieden. Dennoch beruht die Einzigartigkeit jedes Individuums auf einer Vielzahl identifizierbarer – und meßbarer – Charakterzüge oder Kombinationen von Vorlieben, Überzeugungen, Motivationen und Handlungsweisen, deren Vorhandensein oder Abwesenheit im wesentlichen die Persönlichkeit definiert, die sich am Point of Sale, bzw. in der Führungstätigkeit widerspiegelt. Die Verhaltensforschung ist der Ansicht, dass die effektivsten Menschen jene sind, die sich selbst kennen, sowohl ihre Stärken als auch ihre Schwächen, so dass sie Strategien entwickeln können, um den Anforderungen ihres Umfeldes (Verkauf, Führung) gerecht zu werden.

AUS DEM INHALT

- | Ganzheitliches Feedback zum Verkaufsverhalten
- | Verkaufstipps
- | Stärken und Hindernisse im Verkaufsprozess
- | Verhaltens- und Motivationskonflikte
- | Ganzheitliches Feedback über natürliche Talente
- | Wichtige Motivatoren & Verhaltenspräferenzen
- | Hinweise zur Kommunikation, idealen Umgebung und natürlichen Stärken und Schwächen
- | Auswertung/Interpretation des Insights-Reports
- | Erstellung eines ersten Maßnahmenplanes

- | Fähigkeiten und Verhaltensmuster erlernen, um im Managementbereich, bei der Motivation anderer und in der Kommunikation und Interaktion effektiv handeln zu können

ZIELE

Auf Basis des Reports „Talent Insights Sales“ bzw. „Talent Insights Executive“ erkennen die Teilnehmer ihre Bedeutung als Mensch, ihre Interaktionsmuster sowie Motivationsstrukturen und lernen, diese in allen Aspekten erfolgreichen Handelns (Verkauf, Führung) zu verbessern und anzuwenden.

Seminardauer	1 Tag
Gebühr	1.600,- € Seminargebühr 315,- € Insights Tool zzgl. MwSt. und Reisekosten
Teilnehmer max.	1
Anmeldung	telefonisch oder mit Anmeldeformular
Ablauf	Insights-Analyse, Reportauswertung, Maßnahmeplan

