

Insights® Discovery-Typologie

Passung – wenn sich Menschen verstehen

Thema

Veränderung beginnt immer bei mir. Voraussetzung dafür ist das Wissen, wie ich selbst funktioniere und von meiner Umwelt wahrgenommen werde.

Da wir Menschen in einer so unendlichen Vielfalt unterwegs sind, ist es unerlässlich zu wissen, worauf mein Gegenüber Wert legt – wo seine Präferenzen liegen. Dies hat wohlgemerkt nichts mit 'Verbiegen' oder 'dem Anderen nach dem Mund reden' zu tun!

Wenn ich schon beim ersten Kontakt mit meinem Gegenüber einschätzen kann, wie er 'funktioniert', z.B. in welchem Tempo er unterwegs ist, kann ich mich besser auf ihn einstellen. Ich weiß sehr genau, wie ich mich verhalten soll, um optimal zu kommunizieren.

Nutzen

- + Sich selbst besser verstehen und seine Wirkung auf andere erkennen
- + Eigene Stärken und Schwächen zur persönlichen Weiterentwicklung nutzen
- + Gespräche mit Kunden, Mitarbeitern, Partnern bewusster führen
- + Erhöhte Wahrnehmung im Umgang mit Mitarbeitern und Kunden
- + Vermehrte Klarheit über die persönlichen Muster für Erfolg und Misserfolg
- + Sie lernen, bislang ungenutzte Fähigkeiten, gezielt einsetzen

Hinweis: Grundlage ist ein schriftlicher Insights® Discovery-Report, der per Computer erstellt wird. Auf ca. 20 Seiten erhält man eine Beschreibung seiner typischen Eigenschaften, Stärken und Schwächen. Die Trefferquote der Aussagen liegt regelmäßig zwischen 80 und 95 Prozent! Der Insights® Discovery-Report ist nicht in der Kursgebühr enthalten!

Telefontraining

Die Visitenkarte des Unternehmens

Thema

Der erste Kontakt findet meist am Telefon statt – der Visitenkarte des Unternehmens. An diesem Knotenpunkt entscheiden Ansprache, Umgang, Gefühle und Gesprächstechnik über eine mögliche weitere Kundenbeziehung. Dieser Kurs gibt Klarheit über unnötige Floskeln und relevante Informationen sowie Einblicke im Umgang mit 'unmöglichen Dränglern'. Verspürt Ihr Gegenüber Freundlichkeit, Sicherheit und Souveränität am Telefon, ist ein guter Gesprächsverlauf vorprogrammiert.

Nutzen

- + Professionelles Verhalten am Telefon
- + Effektive Gesprächsführung
- + Telefonate sicher und souverän führen
- + Beherrschen effektiver Gesprächstechniken
- + Nachfassarbeit
- + Blickkontakt am Telefon
- + Reklamationsannahme
- + Fähigkeiten werden gezielt eingesetzt
- + Erhöhung der Kundenzufriedenheit

Teamtraining

Wie Teams Berge versetzen können

Thema

Wie schafft es ein Team gemeinsam und gleichberechtigt an einer Aufgabenstellung zu arbeiten? Wie werden Teamziele formuliert, um schlummernde Potenziale zu wecken? Flow-Erlebnisse, die entstehen, wenn jeder Einzelne seine Fähigkeiten einbringt und sich zielorientiert mit Kollegen vernetzt. Neue Vernetzungsmöglichkeiten werden erkannt und so abgestimmt, dass im Team ungeahnte Potenziale frei werden, die Berge versetzen können. Nach dieser Fortbildung sprechen die Teilnehmer von einer sofort spürbaren Veränderung, einem neuen Spirit im Team.

Nutzen

- + Fixieren von Visionen und Zielen
- + Unser gemeinsamer Kurs – Umsetzung
- + Mehr Verständnis füreinander
- + Wer was braucht – die richtige Dosierung
- + bewusster Umgang miteinander
- + Wenn Hindernisse auftreten
- + Techniken zur Konfliktbewältigung
- + Mehr Ertrag bei weniger Aufwand
- + mehr Freude an der Arbeit
- + positivere Wirkung auf Andere

Reklamationstraining

Aus Enttäuschung wird Begeisterung

Thema

Reklamation als Chance zum Beziehungsaufbau - dazu gehört der richtige Umgang mit aufgebracht Menschen. Wie komme ich mit einem verärgerten Kunden auf eine Ebene für fruchtbare Kommunikation? Wie finden wir einen neuen, gemeinsamen Weg? Wer braucht welche Ansprache - und wie ist die richtige Dosierung um nachhaltig Begeisterung zu schaffen? Erleben Sie die große Chance, um aus einem verärgerten Kunden einen Fan des Unternehmens zu entwickeln.

Nutzen

- + Begeisterte Kunden
- + Besseres Gefühl bei Reklamationen
- + Größere Sicherheit im Kundengespräch
- + Qualitätssteigerung
- + Nachhaltige Begeisterung schaffen
- + Professioneller Umgang mit aufgebracht Menschen
- + Reklamationen vorbeugen

Verkaufsturbo I

Dauerhafte Erfolge im Verkauf planen und mit Freude erreichen

Thema

Ob Verkaufsprofi oder Neueinsteiger – diese Fortbildung wirkt, individuell abgestimmt, wie Ihr persönlicher Turbo. Sie entdecken schlummernde Ressourcen in sich, mit denen Sie bei gleichem Aufwand mehr erreichen. Von der zielorientierten Planung bis zur vertrauensvollen Kundenbeziehung – Sie kreieren Ihren persönlichen Verkaufsturbo. Im Kurs entwickeln Sie für sich ein erfolgreiches System zur Zielformulierung. Sie planen exakt, was Sie bis wann erreicht haben und wie Sie konkret bei unterschiedlichen Kundentypen vorgehen.

Vom kraftvollen und emphatischen Gesprächseinstieg, über das Entdecken von Kundenwünsche, bis zum Abschluss mit Sportsgeist - Sie kreieren Ihren individuellen Erfolgsweg.

Nutzen

- + Klare Jahresplanung
- + Mehr Gespräche mit Interessenten
- + Steigerung der Neukundenquote
- + Vom Produktverkäufer zum Beziehungsmanager
- + Einzigartigkeit
- + Vertiefung von Kundenbeziehungen
- + Ausbau des Stammkundengeschäfts
- + Höhere Effizienz
- + Mit weniger Aufwand mehr Ertrag
- + Auftrags- und Beziehungssicherung
- + Steigerung der Mundpropaganda
- + Mehr Ansehen im Team

Hinweis: Voraussetzung ist die Teilnahme an einer Insights® Discovery Fortbildung.

Verkaufsturbo II - Intensiv

Dauerhafte Erfolge im Verkauf planen und mit Freude erreichen

Thema

Die erlernten Verhaltensweisen aus Verkaufsturbo I werden aus der Praxis gespiegelt und deren Anwendung vertieft.

Dies wird individuell auf jeden Einzelnen abgestimmt, um den persönlichen Verkaufsturbo auszubauen.

Durch die Nutzung von bislang vernachlässigten Fähigkeiten, wird erfolgreiches Verhalten im Verkaufsgespräch bewusst gelebt und intensiviert. Sie finden Zugang zu Ihren 'finalen 3 Prozent', um Höchstleistungen in guter persönlicher Verfassung dauerhaft und erfolgreich zu leben.

Nutzen

- + Vertiefung erlernter Strategien
- + Schlüssel zu wenig genutzten Fähigkeiten
- + Praxisnähe
- + Höhere Effizienz
- + Den individuellen 'Kundenmaßanzug' entwickeln
- + Steigerung der Höchstleistung
- + Potenzialausweitung
- + Begeisterung
- + Sicherheit

Hinweis: Voraussetzung ist die Teilnahme an einer Insights® Discovery und Verkaufsturbo I - Fortbildung.

Training für den erfolgreichen Auftritt

Präsentation - Teil 1

Thema

Diese Fortbildung sensibilisiert nicht nur die persönlichen Antennen für sich und das Publikum, sondern zeigt wie man durch kraftvolle Konzepte, mentale Vorbereitung und einen guten Präsentationsaufbau, seine Zuhörer fesseln kann. Themen wie Angst vor dem Auftritt sowie der Umgang und das Nutzen von Lampenfieber, werden geübt und effektive Hilfsmittel eingesetzt. Das richtige Timing, Körpersprache, Kontaktaufnahme und Vereinbarungen mit dem Publikum, sind Säulen für den programmierbaren Auftrittserfolg.

Nutzen

- + Vorbereitungserleichterungen
- + Kraftvolle Auftritte mit Tiefgang
- + Kennen lernen des eigenen Gehirns
- + Mitreißende Vorträge
- + Nutzen von Lampenfieber
- + Sofort einsetzbare Techniken
- + Begeistertes Publikum
- + Verankern von Vortragsinhalten in den Zuhörerköpfen

Training für den erfolgreichen Auftritt

Vertiefung - Teil 2

Thema

Sie konnten bereits erste Erfahrungen bei Ihren Auftritten sammeln und benötigen jetzt noch den Feinschliff in puncto Vorbereitung, Ausarbeitung und Auftrittstechnik. Sie suchen zudem Ansatzpunkte zur Verbesserung und möchten Verstärker gezielt einsetzen. Auch der Umgang mit schwierigen Personen und Erfahrungen aus der Umsetzung interessieren Sie. Wenn Sie zudem noch mehr zum Thema gesteuerte Publikumsreaktionen erfahren wollen, sind Sie bei dieser Fortbildung genau richtig.

Nutzen

- + Stärkung der eigenen Sicherheit
- + Perfektionierung der Auftritte
- + Steuerungstools für gezielte Effekte erlernen
- + Kraftvolle Auftritte mit Tiefgang
- + Kennen lernen des eigenen Gehirns
- + Mitreißende Vorträge
- + Begeistertes Publikum
- + Nachhaltiges Feedback
- + Weiterempfehlungen

Hinweis: Grundlagen vermittelt die Teilnahme am Kurs Präsentation Teil 1 oder der Erfahrungsschatz von diversen Vorträgen.

Dienstleistung – Kundenbild

Wie gute Taten starken Bildern folgen

Thema

Kunde – das unbekannte Wesen. Es ist immer wieder interessant, wie unterschiedlich Menschen wahrnehmen und entscheiden. Welches Bild soll in den Köpfen Ihrer Kunden entstehen, um Begeisterung zu schaffen und was bedeutet ein begeisterter Kunde für das Unternehmen? Sie erarbeiten in diesem Kurs Ihren persönlichen Erfolgsplan, wie Sie in den Köpfen Ihrer Kunden starke Bilder erzeugen.

Nutzen

- + Begeisterte Kunden
- + Mehr Kunden
- + Ertragssteigerung
- + Mehr Freude an der Arbeit
- + Dienstleistungsreise schaffen
- + Persönliche Inspiration

Drehmoment I - Führungstraining

Wie Mitarbeiter langfristig und eigenverantwortlich Höchstleistungen erbringen

Thema

Wie schaffe ich es, so zu führen, dass Mitarbeiter in sich selbst erkennen, welchen Wert und welches Potenzial sie haben? Welche Motive treiben Mitarbeiter an, um langfristig Höchstleistungen mit einem gesunden Energiemanagement zu erbringen? Wer braucht wann, welche Anerkennung und in welcher Dosierung?

Als Führungskraft erleben Sie, was entstehen kann, wenn eigenverantwortliche Mitarbeiter Ziele ausarbeiten und erreichen. Sie erarbeiten für sich Wege, wie Sie mit vertrauensvoller Verbindlichkeit und klaren Vereinbarungen dauerhafte Beziehungen schaffen. Daraus entwickelt sich dieser ganz außergewöhnliche 'Klebstoff', der Topkräfte an Unternehmen bindet.

Die Teilnehmer sind immer wieder erstaunt, wie schnell sich eine effektivere Unternehmenskultur entwickeln lässt.

Nutzen

- + Motivierte Mitarbeiter
- + Entspannteres Arbeiten
- + Größere Freiräume
- + Techniken zur direkten Umsetzung
- + Methoden für Konfliktlösungen
- + Höhere Effektivität der Mitarbeiter
- + Weniger Krankheitstage
- + Mehr Eigeninitiative der Mitarbeiter