

Überzeugen in Führung, Verkauf und Kommunikation

Überzeugen und Gewinnen



Sie sollten dabei sein, wenn...

- Sie auf anspruchsvollem Niveau verhandeln, verkaufen oder interkulturell kommunizieren.
- Sie öffentlich auftreten und schwierige politische Verhandlungen führen.
- Sie Empathie und interpersonelle Flexibilität wirkungsvoll einsetzen wollen.
- Sie Ihre Person und Ideen intern und extern besser verkaufen wollen.
- Sie Ihre Investition in Verkaufsprozess-Management Systeme endlich in konkrete Leistung und Erfolg umsetzen wollen.

Zwischenmenschliche Kommunikation ist ein Schlüsselement für Ihren Erfolg und Sie wollen Ihr persönliches Potenzial effizient in praktischen Nutzen und Anerkennung umwandeln.



ALERION TRAININGSCENTER

«In an increasingly technological world, no one can win on technology alone.»

Harvard Business Review, 1986



Seminarziele

- Sie steigern Ihre Sensibilität um Signale Ihrer Kommunikationspartner zu erkennen und damit deren Bedürfnisse zu verstehen.
- Sie erkennen, wie Sie von Ihrer Umgebung wahrgenommen werden und lernen, durch Empathie eine solide Vertrauensbasis zu schaffen.
- Sie verstehen, wie erfolgreiche Menschen kommunizieren und scheinbar immer «den richtigen Ton» finden.
- Sie lernen, warum tolle (Verkaufs)Argumente nicht immer erfolgreich sind und technisch unterlegene Produkte trotzdem Gewinner sind.
- Sie entwickeln einen detaillierten Gameplan, um bei einem schwierigen Verhandlungspartner erfolgreich zu sein.
- Sie erkennen, wie Sie Ihre Verkaufsprozesse und Managementsysteme durch eine adaptive Kommunikation endlich zum Erfolg bringen können.

Die Seminarinhalte – in vier Schritten von der Theorie zur Praxis

1. Das Grundmodell

- Einführung in das Persona*-Vertrauens-Modell
- 20% der Business-Entscheidungen werden durch Technologie und Produktwissen entschieden, aber...
- 80% der Entscheidungen, werden über die «Person» getroffen.
- Die Fähigkeit, effektiv zu kommunizieren wird damit zum kritischen Erfolgsfaktor für jeden Mitarbeiter.

2. Eine praktische und systematische Methode entwickeln

- Systematisch die grundlegenden Bedürfnisse jedes Kommunikationsstils erfassen. Identifizieren von einfachen und schwierigen Kommunikationspartnern.
- Die Do's und Dont's in der Interaktion mit jedem Kommunikationsstil verstehen.
- Den eigenen Kommunikationsstil verstehen und entwickeln der persönlichen Strategie. (Sie erhalten eine detaillierte Auswertung zu Ihrem persönlichen Kommunikationsstil)
- Verstehen, wie die einzelnen Kommunikationsstile unter Druck reagieren.
- Erfahrungslernen anhand praktischer Fallstudien und mittels audiovisueller Beispiele.

«Erfolgreiche Menschen entwickeln die Fähigkeit, emotional schwierige Situationen bei anderen mit Distanz zu betrachten und dennoch Empathie auszustrahlen.»

3. Empathie und interpersonelle Flexibilität anwenden

- Wie nehmen andere mich wahr und warum? Sie erhalten eine Computergestützte Auswertung, wie Sie von anderen Menschen bezüglich «Projektion von Empathie» und «interpersoneller Flexibilität» wahrgenommen werden.
- Empathie: Sind Sie in der Lage, Ihrem Gesprächspartner zu zeigen, dass Sie Verständnis für seine Meinung/Situation haben und ihn akzeptieren? Sie lernen, sich in die Situation ihres Gesprächspartners zu versetzen und die Dinge mit seinen Augen zu sehen, ohne dabei Teil des Problems zu werden.
- Indem Sie Empathie zeigen, lernen Sie konstruktivere, weniger stressvolle Beziehungen aufzubauen, Glaubwürdigkeit auszustrahlen und Problemlöser zu sein. Sie gewinnen das Vertrauen von anderen Menschen, entwickeln ein gesundes Selbstvertrauen und generieren nachhaltige Resultate.



Was wir sehen – und was nicht



Interpersonelle Flexibilität

- Sind Sie in der Lage, den Bedürfnissen Ihres Gesprächspartners flexibel zu begegnen, ohne dabei als «Fähnlein im Wind» oder «stur» zu gelten?
- Sind Sie mit interpersoneller Flexibilität offen gegenüber Veränderungen, können gemeinsame Bedürfnisse berücksichtigen, flexibel auf andere Kommunikationsstile reagieren und besser mit Unsicherheit umgehen?

- Flexibilität ist der Schlüssel zu Konfliktlösungen und dafür, die Menschen einander näher zu bringen.
- Flexibilität heisst NICHT, nur die eigenen Bedürfnisse zu befriedigen.
- Flexibilität heisst, die Bedürfnisse beider Seiten wahrzunehmen und eine Win/Win-Situation auszuhandeln.

Nur interpersonelle Flexibilität schafft die Möglichkeit für Win-Win-Situationen.

4. Persönlicher Gameplan für die Praxis

- Sie entwickeln einen persönlichen und spezifischen «Gameplan» für die Umsetzung des Gelernten in Ihre Praxis (Führung, Verhandlung, Verkauf, öffentliche Auftritte, etc.).
- Sie erhalten ein computergestütztes Feedback zu Ihrem schwierigsten Kommunikationspartner sowie einen Gameplan, wie Sie mit diesem Menschen gute Resultate erzielen können.
- Sie lernen, Ihre neuen Fähigkeiten zu einer «unbewussten Kompetenz» zu machen (d.h. Sie reagieren automatisch in den schwierigen Situationen).

Nur wer intuitiv reagiert, hat tatsächlich gelernt.

Investition

- CHF 870.– zuzüglich MwSt.
- Teilnehmerunterlagen und Ihr umfassendes, individuelles Profil inbegriffen.

Zielgruppe

Alle Personen, die anspruchsvolle Kommunikations- und Führungssituationen meistern wollen:

- Führungskräfte
- Politiker
- Organisationsberater/Personalentwickler
- Personen aus dem Gesundheitswesen
- Führungskräfte und Mitarbeiter aus öffentlichen Verwaltungen
- Verkäufer und Berater in anspruchsvollen Bereichen (Privatbanking, Investitionsgüter, etc.)

Nutzen für das Unternehmen

- Ihre Mitarbeiter entwickeln ihre Kommunikationskompetenz, werden erfolgreicher in Verhandlungen und erzielen schlussendlich grösseren betriebswirtschaftlichen Erfolg.
- Ihre Mitarbeiter werden zunehmend als Problemlöser angesehen.
- Die Unternehmenskultur wird durch den «neuen» Kommunikationsstil nachhaltig positiv beeinflusst.
- Die Teamleistung steigt. Die Reibungsverluste werden reduziert.
- Es entstehen auf allen Ebenen immer öfter Win-Win-Situationen. Sie verwenden Ressourcen effizienter.
- Sie gewinnen mehr Kunden und begeistern bestehende Kunden.

Nutzen für Sie persönlich

- Sie erreichen Win-Win Situationen durch eine als angenehm empfundene Überzeugungskraft.
- Sie erkennen die Bedürfnisse anderer Menschen und helfen, dass diese sich selbst motivieren und entwickeln.
- Sie steigern Ihren Erfolg in der Einflussnahme und werden als Lösungsanbieter wahrgenommen.
- Aber auch: Sie erhöhen Ihre Durchsetzungskraft und können schwierige Projekte effizient durch die Instanzen führen.
- Sie erkennen Absichten der Gesprächspartner und behalten die Kontrolle über den Verhandlungsverlauf.
- Sie können mit Konfrontation umgehen indem Sie sachliche von persönlichen Aspekten trennen und das Ziel im Auge behalten.

Unterlagen

Sie erhalten ein Praxis-Plus-Paket mit folgendem Inhalt:

- umfangreiche Teilnehmerunterlagen .
- Computergestütztes Feedback zu Selbstbild, Fremdbild, Empathie, Flexibilität, Gameplan für Ihren schwierigsten Kommunikations- oder Verhandlungspartner.
- Checklisten für den praktischen Alltag.

Arbeitsmethodik und Dauer

- Wir legen Wert auf interaktives und abwechslungsreiches Lernen. Deshalb nutzen wir systematisches, kognitives Lernen genau so wie Erlebnis- und Erfahrungslernen. Vor allem aber soll Lernen der Praxis dienen – diese steht deshalb im Mittelpunkt aller Aktivitäten. Und zu guter Letzt: Lernen darf Spass machen – und den werden Sie bestimmt haben, denn allzu oft werden Sie mit einem Augenzwinkern allzu menschliche Situationen aus dem Alltag wiedererkennen.
- Das Seminar dauert zwei Tage und beginnt am ersten Tag um 9.00 Uhr und endet am 2. Tag um 17.00 Uhr.

Teilnehmerstimmen

«Einfach zwei spannende Tage, an denen alles gestimmt hat. Ich habe mich köstlich amüsiert, viel gelernt und nehme konkrete Ansätze für die Umsetzung in meine Praxis mit.»

«Eigentlich ist ja Vieles bekannt, sich aber intensiv und systematisch damit auseinander zu setzen bringt mich als Führungskraft echt weiter.»

«Einfach, praktisch gut mit einem Top-Seminarleiter.»

«Ich weiss nun, warum ich bisher einige Dinge einfach nicht verkaufen konnte. Nun habe ich den Schlüssel!»

«Bei mir ergaben sich im Verlauf des Seminars einige Aha-Erlebnisse. Zum Beispiel ist mir nun klar, wie ich meine Netzwerke noch effektiver nutzen kann.»



Unser Leistungsversprechen

Ihr Return on Invest ist sicher

Wir sind uns unserer Leistung sicher, weil unsere Kunden bisher immer zufrieden waren. Wenn Sie einen ganzen Lehrgang buchen und nach dem ersten Teil nicht davon überzeugt sind, dass Sie den erwarteten Nutzen erhalten, erstatten wir Ihnen die Investition für die weiteren Lehrgangsteile. Sie brauchen keine Begründung und lassen einfach alle Teilnehmerunterlagen zurück.

DIE ALERION GROUP

Die ALERION GROUP steht für erfolgreiche Unternehmensentwicklung mit Fokus Strategieumsetzung in den Branchen Banken und Finanzdienstleistungen sowie Industrie (KMU). Alles was wir tun, geschieht mit höchstem Anspruch an Nachhaltigkeit und Wertschöpfung. Unsere Teams bestehen aus erfahrenen Führungskräften, Beratern, Coaches und Trainern. Sie erhalten demzufolge genau die Kompetenzen, welche es für die Lösung der Aufgabe in Ihrem Unternehmen braucht.

Seminarleitung

Jürg P. Schwerzmann hauptsächlich Unternehmer und Führungskraft.



Multikulturelle Fähigkeiten erlangte er als CEO einer KMU, als Director Global Business Development in einem Weltkonzern und bei der Gründung und Führung von Firmen in Europa, Asien und den USA. Als Integration Manager kennt er die hohen Anforderungen bei einem sich

stark verändernden Umfeld aus eigener Erfahrung. Als Management Coach und Trainer betreute er u.a. Firmen wie ROCHE, BMW und IBM, aber auch KMU's und öffentliche Verwaltungen.

Er spricht Deutsch, Englisch, Französisch und Italienisch.

Analytische Fähigkeiten, Visionskraft, Flexibilität und Pragmatismus machen seine Seminare zum Erlebnis mit hohem Praxiswert.

«...ich war für Manpower tätig. Noch heute bin ich von der Art und Weise, wie Sie die Verkaufsschulungen moderiert haben, begeistert». ts, 2/08



ALERION TRAININGSCENTER

Schutzengelstrasse 57, CH-6340 Baar, Telefon 041 768 05 70, Fax 041 768 05 79, www.alerion.ch