

GETTING PREFERENTIAL TREATMENT™



Was ist Getting Preferential Treatment™?

- **Etablieren/managen von langanhaltenden, beidseitig vorteilhaften Geschäftsbeziehungen.**
- **Vier Regeln erlernen, um die Kooperation von Verhandlungspartnern intern sowie extern zu erreichen.**
- **Identifizieren der einflussreichen Mitarbeiter in ihrem Unternehmen.**
- **Entdecken Sie die Methode, durch die Sie unter Umgehung von Positionen echte Bedürfnisse aufdecken, und was das bedeutet.**

Erfolgreiche Personen die in einem grossen oder einem KMU Unternehmen arbeiten haben erkannt, dass sie wenig bis gar keinen direkten Einfluss auf die Organisation selber haben. Sie finden es effizienter, teil von kleinen Untergruppen im Unternehmen zu sein und fokussieren auf die Beeinflussung dieser Gruppen, um Einfluss auf die gesamte Organisation zu nehmen. Die Entstehung solcher Netzwerke befähigt das Individuum auf eine neue und einzigartige Weise Einfluss

zu nehmen und weckt verborgene Produktivität und Kreativität sowohl im Unternehmen als auch in Einzelpersonen.

Der GPT Workshop ist ein kraftvolles Paket für Führungskräfte und Spezialisten, welche das Bedürfnis verspüren auf irgendeine Art und Weise erfolgreicher Einfluss auf die Organisation zu nehmen. GPT ist ausserdem für diejenigen, welche für ihre Abteilung, ihren Geschäftsbereich oder ihr Unternehmen eine bevorzugte Behandlung erreichen möchten.

Die Teilnehmer lernen, wie sie mit Bedürfnissen und Interessen umgehen müssen und erlangen ein besseres Verständnis für Risiko und Vertrauen. Eine strukturierter Plan wird ihnen dabei helfen, dass die Schritte die sie unternehmen höchstwahrscheinlich zu essenzieller, interner Unterstützung führen wird.

Vorteile von Getting Preferential Treatment™:

- Verstärkt das Bemühen eines Unternehmens von ihren Kunden, Lieferanten und anderen Verhandlungspartnern bevorzugt behandelt zu werden.
- Bietet ein Gerüst um «Mandate Teams» zu identifizieren und zu fördern.
- Fördert die Zusammenarbeit im Team, während Ziele erreicht werden.
- Hebt die Wichtigkeit der Differenzierung von «Bedürfnis» und «Wollen» hervor.
- Hilft bei der Erarbeitung von überzeugenden Strategien.
- Unterstützt den Umgang mit komplexen «Berührungspunkten».
- Bietet eine erfolgreiche Herangehensweise um internen Support für eine Strategie zu erhalten.

Besonderheiten

- Individuelles Feedback Risiko/Vertrauen Profil für jeden Teilnehmer, erstellt durch eine Befragung von 5 ausgesuchten Mitarbeitern.
- Sich der Bedürfnisse der anderen Partei bewusst werden.
- Ratschläge wie man die Kooperation der Anderen sicherstellen kann.
- Individuell erstellte Gamepläne um andere zu beeinflussen und spezielle Unterstützung für das Team oder Ideen zu erhalten.

Dieser Workshop richtet sich an jene, die erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit Käufern, Lieferanten und Verhandlungspartnern erreichen wollen.



For more information about **Persona** GLOBAL®, Inc.'s metrics and methodologies, please contact info@personaglobal.com or visit www.personaglobal.com

ABOUT **Persona** GLOBAL®

Persona GLOBAL® is a worldwide provider of assessment tools and methodologies for corporations facing challenges in change leadership, communication, organizational alignment, sales, customer service and management. **Persona** GLOBAL®, Inc.'s metrics and methodologies are currently available in 45 countries; its programs have been translated in up to 33 languages. More than 1,100 certified **Persona** GLOBAL® practitioners around the world serve their clients as strategic business partners.

Corporations that have benefited from **Persona** Programs include:

- BMW
- Applied Materials
- British Airways
- Mitsubishi
- Dell Computer
- Japan Airlines
- Disney
- IBM
- Credit Suisse
- Coca-Cola
- Alcatel
- American Express
- Hitachi
- Motorola
- SONY Music Entertainment