

SELLING YOUR TECHNOLOGICAL SOLUTIONS™



Was ist Selling Your Technological Solutions™?

Wie oft haben sie schon, nachdem sie ein neues Konkurrenzprodukt, einen Service oder eine neue Methode gesehen haben, gedacht, «Ich habe versucht es ihnen zu sagen, aber niemand hat auf mich gehört»? Wie oft hatten sie schon eine Lösung für ein Problem gefunden, oder eine neue Möglichkeit entdeckt, aber verpasst, ihre Idee richtig zu kommunizieren, oder ihren Einfluss nicht richtig geltend gemacht?

Unternehmen realisieren langsam, dass neben den konventionellen Techniken, auch ein Bedarf an interaktiven Fähigkeiten nötig ist. Da Technologie eine prominente Position in allen Branchen einnimmt müssen Unternehmen lernen, ihre Mitarbeiter zu motivieren:

- **Sich selbst als Problemlöser positionieren, um Anderen zu helfen, ihre natürliche Abneigung gegen neue Ideen zu überwinden.**
- **Neue Ideen in eine funktionsfähige Form bringen.**
- **Ideen mit anderen teilen.**

Innovative Handlung ist eine Entschluss der von Personen getroffen wird und Personen reagieren auf Grund ihrer unterschiedlichen Bedürfnisse verschieden darauf.

Wenn ein Präsentator diese Bedürfnisse identifizieren und darauf eingehen kann, wird das Publikum viel offener auf seine Vorschläge, Empfehlungen und Anträge reagieren.

Dieses Programm wird ihnen helfen, ihren interpersonellen Kommunikationsstil auszubauen und gibt ihnen die Möglichkeit, ihre Präsentationen erfolgreicher zu gestalten und ihr Publikum wirklich zu erreichen.

Vorteile von Selling Your Technological Solutions™:

- Stimuliert das Verstehen und die Akzeptanz von neuen Verfahrenstechniken innerhalb einer Unternehmens.
- Erlaubt es Führungspersonen neue, anwenderfreundliche Lösungen zu erarbeiten und auch zu verkaufen.
- Gibt technischen Mitarbeitern die Fähigkeiten, erfolgreich mit Personen zu kommunizieren, die nicht vom Fach sind.

Besonderheiten

- 3 Tage, Fähigkeitsbasierender Workshop mit maximal 9 Teilnehmern.
- Fokus auf interpersonelle Kommunikation und formelle Präsentationen.
- Jeder Teilnehmer erhält ein Feedback über seinen persönlichen Kommunikationsstil, seine Stärken in Vertrauensbildung, Ausprägung von Empathie und seiner Flexibilität
- Die Teilnehmer nutzen ihre Fähigkeiten, um sich für eine reale, anstehende Präsentation vorzubereiten.
- Effizient und einfach im täglichen Leben anzuwenden.



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