

# ACHTUNG VERTRIEBSNAVI - die richtige Einstellung

## Psychologie

Theorie schafft Grundlage

Wie steht es mit der Wechselwirkung zwischen Bewusstsein und Unterbewusstsein? Basierend auf psychologischen Theorien erarbeiten und erproben wir praktische Werkzeuge und Methoden der Selbstprogrammierung

- ✓ **Selbstprogrammierung**  
Positiv ist das Leben leichter
- ✓ **Eisberg Modell**  
Vieles ist unbewusst
- ✓ **MindSetTreppe**  
Einstellung, Verhalten, Ausstrahlung
- ✓ **Technik**  
Einfach und effektiv
- ▶ Theoretische und praktische Methoden der Selbstprogrammierung



## Kommunikation

Mehr als tausend Worte

Wir können nicht nicht kommunizieren, sagt Paul Watzlawick. Wer seine allround Kommunikation bewusst einsetzen kann, hat viele Möglichkeiten sich zu erklären. Es ist wie im Sport: wer regelmäßig trainiert, fördert seine Fitness.

- ✓ **Sprache**  
Auch gesprochen sehr mächtig
- ✓ **Werkzeug**  
Leihgabe der Improvisation
- ✓ **Wirkung**  
Wichtig beim Kunden
- ✓ **Bewusst**  
verbal, non verbal und para verbal
- ▶ Praxisorientiertes Anwendungstraining und Reflexion



## Gesprächsführung

Mit dem Kunden zum Ziel

Jetzt kommt es drauf an: das Gespräch mit dem Kunden. Mit unterschiedlichen Praxisfällen und Aufgaben wird das natürlich in der Gruppe praktisch ausprobiert und trainiert. Die gegenseitige Reflexion gibt wertvolle Hinweise.

- ✓ **Kundenwunsch**  
Filtern und Verstehen
- ✓ **Fragen**  
Jede hat ihren Zeitpunkt
- ✓ **Argumentation**  
Die goldene 3
- ✓ **Gesprächssituation**  
Praktische Gesprächsführung und Argumentation
- ▶ Gemeinsames Training aus der Improvisation für die authentische Umsetzung

