

## Mit einem neutralem Feedbackgeber Vertriebskompetenzen erweitern

**Leistung:** 2-tägiger Workshop in Seminarraum und Reithalle  
inkl. 1,5 Stunden individuelles Nachcoaching pro Person

**Teilnehmerzahl:** min 3 – max 5 Teilnehmer

**Hotel:** Übernachtung und Verpflegung sind individuell zu tragen

**Termine und Ort:** Je nach Verfügbarkeit Gut Sonnenhausen in Glonn bei München,  
oder Gut Ising am Chiemsee, Termin nach Vereinbarung

**Schein oder Sein. Wahrnehmung und Wirkung. Selbstbild contra Fremdbild.**

- ❖ Sind Sie sich Ihrer tatsächlichen persönlichen Wirkung auf Kunden und Kollegen bewusst?
- ❖ Stimmt das Bild, welches Sie von sich selbst haben, mit der Wahrnehmung Ihrer Umwelt überein?
- ❖ Wie sieht Sie Ihr Kunde in der Rolle als Vertriebsmitarbeiter?
- ❖ Wie nehmen wiederum Sie Ihren Kunden wahr und welche Schlüsse ziehen Sie aus Aussagen und Verhalten?
- ❖ Was verkaufen Sie und was wollen Ihre Kunden kaufen?



### Lerninhalte

- ❖ Vertrauen schaffen beim Kunden - heute und morgen
- ❖ Steigern der Selbstwirksamkeit
- ❖ Fördern der eigenen Handlungskompetenz
- ❖ Entwickeln von Fähigkeiten, die hilfreich sind um Kriterien für Kaufentscheidungen des Kunden zu identifizieren
- ❖ Unternehmensziele zu eigenen Ziele machen und die Erreichbarkeit fördern
- ❖ Entdecken der eigenen Stärken im Umgang mit anderen und zielgerichteter Einsatz dieser
- ❖ Erkennen des unbewussten Umgangs mit ungewohnten und kritischen Situationen und Erlernen von bewussten Verhaltensänderungen



### Erkenntnisse

*Wie, was, wann, und warum kauft mein Kunde:*

Das bewusste Erkennen und Verstehen auf welche Art ein Kunde Informationen verarbeitet und welche Bedürfnisse und Werte seinen Kaufentscheidungen zugrunde liegen sind wichtige Elemente für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung.

*Wirkung:*

In dem Prozess lernt jeder Teilnehmer seine persönliche Wirkung auf Andere sowie eigene Stärken und Schwächen wahrzunehmen und diese einzuschätzen. Erlebte Reaktionen des Gegenübers werden nachvollziehbar und können durch eigene Verhaltensänderungen beeinflusst werden.

*Wahrnehmung:*

Durch gezielte Beobachtung von Verhalten und Reaktionen anderer Teilnehmer wird die eigene Wahrnehmung geschärft. Das Erkennen von Verhaltensmustern und Erleben von Gefühlswelten wird trainiert und reflektiert um die Ergebnisse in die eigene Berufswelt zu übertragen.

### Methode

Im geschützten Rahmen einer Reithalle werden verschiedene Übungen mit einem oder mehreren Pferden vom Boden aus durchgeführt. Die Übungen folgen themenbezogenen Fragestellungen, die individuell angepasst werden können.

Feedbackgespräche und Theorieimpulse helfen, die Interaktion mit dem Pferd zu interpretieren und in das berufliche Verhalten zu übertragen.

Das individuelle Nachcoaching dient der Vertiefung und Transfersicherung.

Reitkenntnisse oder Erfahrungen im Umgang mit Pferden sind nicht erforderlich.

Die Teilnehmer sollten die Fähigkeit und Bereitschaft zur Selbstreflexion haben und innerhalb der Gruppe wertschätzendes Feedback geben können.

