

## Mitarbeitertraining „Erfolgsbooster“ - „Gewinnbringendes Wissen, wie und warum ich und meine Kunden sind, wie wir sind, aber nicht so bleiben müssen“

Der Mensch ist nicht, wie er ist und was er kann. Er ist, wie er glaubt, wie er ist und was er kann. Und nicht die Umstände oder Fähigkeiten sind maßgeblich *entscheidend* für unseren Erfolg, sondern unsere innere Einstellung. Durch irrtümliche unbewusste hinderliche Bewertungen, negative Haltung, Interpretationen und Glaubenssätze verhindern wir aber vielfach unseren deutlich größeren Verkaufserfolg.

### Ihr Benefit. Erfahren Sie...

- ... in diesem Training, wie und warum Sie und Ihre Kunden ticken, wie sie ticken
- ... durch welches fundamentale und psychologische Wissen, zielgerichtetes Anpassen Ihrer inneren Haltung und Änderung Ihrer Kommunikation Sie zukünftig Verkaufsziele erreichen, die Sie bislang nicht für möglich hielten

### Trainings-Inhalte

- Wie „tickt“ der Mensch und warum tickt er so?
- Die Formel zur Erschaffung einer neuen gewünschten Realität
- Das Eisbergmodell, „*Evolution versus Vernunft?*“ oder „die Macht des Unterbewusstseins“
- Die 12 Grundbedürfnisse des Menschen
- Selbstbild und Fremdbild - blinde Flecken erkennen und auflösen
- Die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden und wie wir Sie erkennen und nutzen können
- Wahrnehmungsfilter und -verzerrungen - wie ist die Welt wirklich?
- Die Kunst positiver *Bewertungen* - wie wir unseren Erfolg vervielfältigen können
- Die sinnvolle Trennung von Verhalten, Fähigkeiten und innerer Haltung („Die 6 Wirksamkeitsebenen des Menschen“ nach Robert Dilts)
- Innere Haltung - warum sie für unseren Verkaufserfolg entscheidend ist
- „Die Macht von „*Glaubenssätzen*“: Wie wir erfolgshemmende Glaubenssätze im Vertrieb erkennen und auflösen können
- „*Richtig oder falsch?*“ Die Bedeutung von Bewertungen und Interpretationen, *Framing* und *Reframing*
- Warum wir unsere Kunden würdigen sollten - und wofür
- Erfolgreiche Techniken zur Steuerung von Gedanken, Unterbewusstsein und mentaler Einstellung

### Ideal für...

- Unternehmer, Geschäftsführer, Führungskräfte, Selbständige, Freiberufler, Start-ups