

Typengerecht kommunizieren – mehr erreichen

im Verkauf, in der Führung, im Team.



Details zum Kurs:

Kursdauer:

1 Tag

Zertifikat:

Teilnahmebestätigung

Menschen ticken unterschiedlich. Wer rasch und treffsicher sein Gegenüber einschätzen kann, ist klar im Vorteil. Was im Verkauf offensichtlich ist, nützt auch im Umgang mit der Bauherrschaft, Patient:innen und deren Angehörigen oder den Mitarbeitenden im Team:

Behandeln Sie in Zukunft jede Person so, wie sie von Ihnen behandelt werden möchte, finden Sie schneller und besser Zugang zu anderen Menschen.

Dieser Basiskurs richtet sich besonders an Berufseinsteiger:innen oder Personen, die neu in einer Funktion mit vielen persönlichen Kontakten sind. Er vermittelt die Grundlagen menschlicher Verhaltenstypologie und zeigt auf, wie Sie dieses Wissen sofort nutzen können.

Der Schlüssel zu anderen Menschen liegt in Ihrer Kommunikation. Ist diese nicht nur der Situation angepasst, sondern auch dem Persönlichkeitstyp Ihres Gegenübers, werden Sie bessere Beziehungen aufbauen und überzeugender führen. Die Gefahr von Missverständnissen sinkt, da Ihre Botschaften besser «gehört» werden.

Mit guter Menschenkenntnis mehr erreichen – Was bringt mir dieser Kurs?

- Sie analysieren Ihren eigenen Persönlichkeitstyp und reflektieren, welchen Einfluss dieser darauf hat, wie sie mit anderen Menschen umgehen.
- Sie erfahren, woran Sie den Typ anderer Menschen rasch und richtig erkennen können.
- Sie erarbeiten Strategien für den Umgang mit schwierigen Menschen
- Sie verstehen, warum nicht alle Menschen auf dieselben Argumente reagieren, und wie Sie Ihre Überzeugungskraft typengerecht steigern können.

Übersicht Kursinhalte

- Grundlagen der Persönlichkeitstypologie
- Vom Selbstbild zur Einschätzung anderer
- Der Wert typengerechter Kommunikation in Verkauf, Führung und Teamalltag
- Die 7 Basis-Bedürfnisse und wie man sie befriedigt
- Do's & Don'ts in der Kommunikation mit den verschiedenen Typen

Zielgruppe

- Projekt- und Teamleiter:innen, die Menschen typengerecht führen und motivieren wollen.
- Auszubildende am Anfang ihrer Berufslaufbahn
- Menschen im Verkauf, der Kundenberatung oder der Patientenbetreuung
- Unternehmer:innen, die überzeugender argumentieren können wollen.



Ihre Kursleiterin:

Christine Wittmer

Trainerin für Verkauf, Kommunikation und Führung



Adresse

Wiconex Consulting
GmbH
Buchweg 34
4310 Rheinfelden



Rufen Sie an

061 599 83 27



Email

info@wiconex.ch