

Prüfungsfragen und Abschlusstest

für die Lehrgänge:

ProvokaTALK (*Schlagfertigkeitstrainer*) und **GhostNegotiator** (*Verhandlungstaktiker*)

Die empfohlene Vorgehensweise

Die einfachste Machweise für Dich besteht darin, die Nummern, als auch die Prüfungsfragen auf Deinem PC, Tablet oder Handy vorzulesen, sie verbal zu beantworten und Dich dabei selbst zu filmen. Dies stellt nahezu sicher, dass Du Dich entsprechend mit der Thematik Deines Lehrgangs befasst hast und die Prüfungsfragen auch beantworten kannst. Alternativ kannst Du selbstverständlich ein eigenes Dokument erstellen und ein Tippwerk erschaffen, welches Deinen Lernfortschritt mittels Antworten dokumentiert.

Dein Zertifikat

Sobald Du Dein Video oder Tippwerk eingereicht hast und es über keine oder lediglich eine tolerierbar verträgliche Fehlerquote verfügt, Du also Deinen Kenntnisstand nachweisen konntest, erhältst Du das Zertifikat Deiner Weiterbildung und kannst fortan Deine wertvollen Dienste als Schlagfertigkeitstrainer, Verhandlungstaktiker, oder beides in Form einer gewinnenden Mischung Deinen Klienten anbieten.

Die folgende Farb-Codierung zeigt Dir den jeweiligen Fachbereich sowie Ausbildungslehrgang an:



ProvokaTALK *Schlagfertigkeitstrainer*

Mit der Ausbildung ProvokaTALK verfügst Du über das Wissen, alle kampfrhetorische Situationen und Wortgefechte nicht nur zu entschärfen, sondern auch entsprechend der jeweiligen Situation angepasst zurückzuschlagen. Die Felder Deiner Prüfungsfragen sind rot markiert. Versuche Dich dennoch ebenfalls an allen anderen Fragestellungen, Du kannst wertvolle Lehren daraus ziehen.



Ghost Negotiator *Verhandlungstaktiker*

Die Ausbildung Ghost Negotiator verschafft Dir die Kenntnisse, jede Frage innerhalb des Abschlusstests bezüglich Schlagfertigkeit, Argumentation und Verhandlungstaktik zu beantworten. Dennoch sind die Kernbereiche der Ausbildungsthemen blau hervorgehoben, um eine Abgrenzung zwischen den einzelnen Lehrgänge zu illustrieren.



Wissen ergebnisorientierter Kommunikation (Zusatz)

Niemand, der sich mittels ergebnisorientierter Kommunikation zielführend mit seinen Mitmenschen beschäftigt, kann auf dieses Basiswissen verzichten. Prüfe Deine aktuelle Leistungsfähigkeit und sei gespannt auf die Anzahl der Punkte in Deinem Ergebnis. Diese Fragen sind orange markiert.

Generell und für jeden folgenden Test gilt:

Unsere Definition von `Leistungsträger`: Jemand der das Wissen anwendbar mit sich in seinem Kopf herumträgt. Spicken müssen nur Dumme oder diejenigen mit mangelhafter Ausbildung! Du kannst die Prüfungen auswendig beantworten, denn dieses Können macht Dich zum Beherrscher eines jeden Streitgesprächs oder Verhandlungssituation.

Entscheide clever, welches Manöver zur entsprechenden Aufgabenstellung passt und verwende einzelne Techniken nicht zu oft. Sei spielerisch und locker im Umgang und der Anwendung.

TIPP: Taktiken der Schlagfertigkeit sollten nur sehr dosiert oder gar nicht gegenüber Auftraggebern und Verbündeten angewandt werden.

Situationsaufgabe:

Der Verhandlungsführer Volker ist schon einige Jahre im Geschäft, weist allerdings die ein oder andere Schwäche innerhalb unterschiedlich anspruchsvoller kommunikativer Situationen auf. Er beschliesst, sich diesbezüglich Rat und Ausbildung zu suchen. Zu diesem Zweck sieht er sich verschiedene Berater an, lernt diese kennen und hofft darauf, denjenigen zu finden, der ihn in seiner Leistungsfähigkeit wirksam fördert.

1.) Volker will Dich mittels einer kurzen Selbstpräsentation, einem Monolog von 2 bis 3 Minuten Dauer kennenlernen. Stelle Dich ihm vor. Welche Struktur und Art des Argumentationsablaufs wählst Du, um Dich in seinem Gedächtnis wirkungsvoll zu verankern? Baue einen perludierenden Ablauf in Deine Argumentation ein.

2.) Deine Eigendarstellung ist bei Volker gut angekommen und er lädt Dich zu sich in das Unternehmen ein, um konkret über die Aufgabenstellung zu sprechen. Nun sitzt Du ihm in einem Besprechungsraum gegenüber, um das Kennenlernen zu vertiefen. Während Du mit dem Verhandlungsführer Volker an dem Konferenztisch sitzt und Ihr Euch besprecht, wird die Türe von aussen aufgestossen, ein junger Mann steckt den Kopf herein und ruft:

„Hallo Volker, wie ich sehe hat sich ein externer, sagen wir mal Berater, zu Dir verirrt. das sind doch alles die Gleichen, die kochen alle auch nur mit Wasser!“ Ein gezieltes Überhören ist jetzt unmöglich, reagiere daher angepasst schlagfertig ohne einen bitteren Beigeschmack oder gar eine Beleidigung zu erzeugen. Es geht darum, Volker zu zeigen, wie schnell, mühelos wirkend und zielgerichtet effektive Schlagfertigkeit wohl dosiert und sehr wirksam eingesetzt werden kann.

3.) Volker ist von Deinem Manöver beeindruckt und schildert Dir zwei Situation innerhalb welcher er in jüngster Vergangenheit Schwierigkeiten hatte. Sein möglicher Auftraggeber sagte zu Volker:

a.) „Ihre Beratungsleistung ist mir zu teuer.“

b.) „Ich habe bereits schlechte Erfahrung mit externen Beratern gemacht und möchte das nicht wiederholen.“

Bilde Volker entsprechend aus, damit diese Aussagen zukünftig für ihn kein Problem mehr darstellen. Zu welchen Antworten rätst Du ihm?

Volker lädt Dich ein, mit ihm zusammen an der Unternehmenspräsentation seines nächsten Ziel-Klienten teilzunehmen um diesen zu akquirieren. Dort angekommen sitzt Du mit ihm zusammen in einem Konferenzraum mit einigen weiteren Verhandlungsführern und Beratern, die sich ebenfalls dafür interessieren. Die Präsentation beginnt, es handelt sich um M2 Mobile Motion, der Name M2 kommt von dem Ingenieur Meier und dem Finanzexperten Müller. Die beiden haben das Projekt ins Leben gerufen, das sehr schnell zu einem kleinen Unternehmen wurde. Das Produkt von M2 Mobile Motion besteht in einem futuristisch aussehendem Sportwagen, dessen Antrieb eine Mischung aus dem Zusammenspiel unterschiedlicher Systemen wie Batterie, Wasserstoff, physikalischer Kinetik und dem bisherigen Verbrennungsmotor besteht. Dieser Renner bewegt sich sehr schnell und darüber hinaus extrem verbrauchsarm fort. Der Sportwagen verfügt neben vielen weiteren Annehmlichkeiten über alles Wünschenswerte wie beispielsweise ein riesiges Display, dauerhaften Internetzugang, eine bequeme, stets aktive Automatikschaltung, ergonomische, stufenlos temperierbare Sitze sowie ein Multifunktionslenkrad mit kleinem Touch-Screen darauf. Eine spezielle, ausfahrbare Spoilervorrichtung sorgt dafür, dass dieses Geschoss sich bei hohen Geschwindigkeiten regelrecht an der Strasse festsaugt. Jetzt geht es darum, sich gegen die Konkurrenz am Markt durchzusetzen. Grosse und bekannte Marken dominieren dieses Geschäftsfeld, dennoch streben die Beiden Gründer Meier und Müller danach, Teile dieses Marktes zu erobern und holen sich kompetente Hilfe.

Im Anschluss an diese Präsentation gibt es einen lukrativen Consulting-Auftrag zu vergeben, genau den will Volker haben.

4.) Finde Schwachpunkte innerhalb des Marketing-Modells von M2 die ein teures Consulting - Mandat Deines Klienten Volker rechtfertigen. Zeige Volker diese Schwachpunkte auf und informiere ihn darüber, in welcher Weise er diese Kenntnisse zielgerichtet gegenüber den Herren Meier und Müller verwenden kann.

TIPP: Achte dabei darauf, dass es sich hierbei um Verbündete handelt, die Volker einen Beratungsauftrag erteilen sollen. Wähle Deine Aktionen so aus, dass Volker sie nicht wie Gegenspieler behandelt oder gar verbal angreift.

5.) Innerhalb der vorangegangenen Unternehmenspräsentation von M2 Mobile Motion sass ebenfalls der Unterhändler Ulrich, der auch daran interessiert ist, ein Consulting-Mandat zu bekommen. Während der Anwesenheit aller Anderen stellt er die Frage: „Was hat denn die Zwei hinter dem M zu bedeuten?“ und erhält zu Antwort, dass es sich dabei um die Namen der Gründer Meier und Müller handelt. Ulrich legt sofort mit einer Bemerkung nach „Dann sollte es doch M4 heissen, weil Mobile Motion ja auch noch dazukommt.“

Gebe Volker einen Tipp, wie er die Situation für Meier und Müller retten kann, damit Ulrich als unfähiger Störer dasteht und alle Anderen das ebenso empfinden. Rette den Klienten Deines Auftraggebers und Sorge für einen guten Auftritt von Volker.

6.) Nach der Veranstaltung stehen alle Gäste, Zuhörer, Anbieter und sonstige Beteiligten noch zwanglos zusammen als der Unterhändler Ulrich auf Volker und Dich trifft. Ulrich verschwindet keine Zeit und schießt sofort verbal: „Na, Euch gibt es wohl nur im Doppelpack?“ und explizit zu Dir: „Du bist ja nur eine Marionette für Volker!“ Wehre die Angriffe von Ulrich auf den Verhandlungsführer Volker und Dich ab und greife Ulrich im Gegenzug gezielt an, dass die Lacher von möglicherweise Umstehenden auf seine Kosten gehen.

7.) Alles ist gut verlaufen und Du sitzt wieder mit Volker in dessen Besprechungsraum. Zeige ihm die Wirksamkeit Deiner Beratungsleistung auf. Demonstriere Volker die Macht der gezielten Argumentation in Kombination mit wirkungsvollen Verhandlungstechniken. Erkläre die Techniken und wende sie beispielhaft innerhalb dieser angenommenen Situation an:

Ein Mitarbeiter möchte eine Gehaltserhöhung haben. Hilfe ihm, denn sein Chef ist bekannt dafür, solche Ansinnen in der Regel abzulehnen. Kombiniere eine Argumentationsart mit einer passenden Verhandlungstaktik und stelle die Einsatzmöglichkeit beispielhaft dar.

8.) Volker ist von der Qualität Deiner Dienste beeindruckt und möchte einen abschliessenden Beweis Deiner rhetorisch-taktischen Leistungsfähig und fordert ein kurzes Überzeugungsmanöver: Verkaufe ihm ... (*wähle eines aus:*)

.. ein Stück Seife...

... einen Schokoriegel...

...für jeweils € 10.- mit dem beispielhaften Ziel, ihn damit reich zu machen.

9.) Auch das hat gut geklappt. Der Verhandlungsführer Volker möchte noch nachdenken und bittet sich Zeit dafür bis nächste Woche aus, bringe ihn dazu, sich hier und jetzt für Dich zu entscheiden und Dir ein konkretes Consulting-Mandat zu erteilen.

Prüfungsfragen ohne situativen Kontext

(Beantworte, was Du weisst.)

Um das Wissen ideal zu festigen, orientieren sich die Inhalte der Fragestellungen zu weiten Teilen direkt an den vorgestellten Übungen innerhalb der Lehreinheiten. Nachdem Du Dich konzentrativ während des Durcharbeitens des Lehrgangs in die jeweiligen Techniken vertieft hast, bietet es sich an, diesen Schwung zu nutzen und die entsprechenden Themen in Deinem Bewusstsein zu verankern. Mit weiter gesteigerter Übung fallen Dir zunehmend spontane Situationen leichter und Du wirst sehr viel besser und sicherer in der Anwendung werden. Doch jetzt heisst es "Kopf einschalten!", viel Erfolg beim Bearbeiten der Prüfungsfragen:

Allgemeines Wissen

- 10.) Erkläre den Unterschied zwischen Sach- und Fachkompetenz
- 11.) Zeige an einem Beispiel das "Fähigkeiten - Ego - Verhältnis" auf
- 12.) Was ist der "blinde Fleck" in der Selbstbetrachtung der eigenen Verhaltensmerkmale innerhalb der Verhaltenspsychologie?

13.) Welche Stationen innerhalb der Bedürfnispyramide nach Abraham Maslow, die menschlichen Bedürfnisse, dienen der Möglichkeit zur gezielten Beeinflussung maßgeblich?

14.) Erkläre die Zonen des Wachstums anhand des Beispiels eines Schülers.

Leistungstricks und Beeinflussungstechniken

15.) Nenne jeweils ein eigenes Beispiel zu Differenzierung, Äquivalenz und Kausalität.

16.) Wie vermehrst Du, ganz individuell und gezielt Deinen eigenen, verfügbaren Wortschatz?

18.) Erkläre die Trichter-Technik anhand eines PKWs.

19.) Übe und trainiere die Trichter-Technik an diesen Beispielen. Stelle zuerst fest, ob es sich um eine allgemeine oder spezifische Aussage handelt, und erschaffe anschließend eine Regel oder einen Sonderfall:

a.) Das Erledigen von Hausaufgaben macht Schüler schlau!

b.) Molly isst Nudeln und ist deshalb so dick!

c.) Mein Nachbar schläft in seiner Hängematte und ist deshalb stets sehr ausgeruht.

d.) Wer viel arbeitet verdient auch viel Geld!


20.) Verwende die Technik des veritablen Persistierens, um den Wahrheitsgehalt dieser Aussage zu überprüfen:

"Ich esse prinzipiell keine Süßigkeiten."

21.) Finde ein eigenes Beispiel um die "suggestiv variable Fokussierung" zu illustrieren

22.) Erkläre den Unterschied zwischen Kausalität und Korrelation. Entwerfe eine eigene Kurzgeschichte als Beispiel.

23.) Was bedeutet es, der primären Impression Glauben zu schenken?



24.) Adverbien und Adjektive lassen sich gezielt zur Änderung der Kernaussage einsetzen. Erkläre den Unterschied.

25.) Was bedeutet Prokrastination und weshalb ist sie so weit verbreitet?

Schlagfertigkeitstechniken



26.) Definiere den Begriff: Schlagfertigkeit

27.) Erkläre kurz die Begriffe Dialektik, Rabulistik und Hermeneutik.

28.) Was ist ein Homonym?

29.) Wende die Technik der spezifischen Rückfrage an:

„Dein Hemd hat ein Fleck!“

„Du trinkst schon den zweiten Kaffee!“

30.) Wende die Technik der umformulierten Rückfrage an:

„Du hörst Dich doch nur gerne selbst reden!“

„Lass es, das nimmt Dir doch niemand ab!“

31.) Wende die Technik der sachlichen Rückfrage an:
„Du fährst zu waghalsig mit Deinem neuen Wagen!“
„Jetzt musst Du Dich schon wieder so angeberisch darstellen!“

32.) Wende die Technik der einfachen Zustimmung an:
„Du bringst völlig unverständliche Beispiele!“
„Fängst Du jetzt schon wieder damit an!“

33.) Wende die Technik Battuta & Riposte an:
„Bei Deinem Kleidungsstil muss ich würgen.“
„Du bist innerhalb dieses Themas nicht sehr sicher.“

34.) Wende die Technik des isolierten Themenaufgriffs an:
„Du verschönerst jeden Raum beim Verlassen!“
„Was hast Du Dir nur dabei gedacht?“

35.) Wende die Technik des gezielten Vergleichs an:
„Ah, Du bist auch endlich da.“
„Du hast diesen Kunden ordentlich vergrault.“

36.) Wende die Technik des offensichtlichen Vorteils an:

„Du bist ja ein armer Schlucker!“

„Das ist ja lächerlich!“

37.) Wende die Technik der irrwitzigen Übertreibung an:

„Du hast doch keine Ahnung wovon Du da redest.“

„Deine Kollegin ist viel gebildeter.“

38.) Wende die Technik der thronenden Arroganz an:

„Willst Du oder kannst Du nicht besser?“

„Da hätte ich deutlich mehr von Dir erwartet.“

39.) Wende die Technik des vorteilhaften Definierens an:

„Na, spielst Du wieder den Kasper?“

„Du musst wohl immer Deinen Senf dazugeben.“

40.) Wende die absichtliche, fehlerhafte Definition an:

„Jetzt bist Du völlig anderer Meinung, Du hast Dich um 180° gedreht.“

„Du bist überhaupt nicht schlagfertig.“



41.) Wende die Sprichwort-Parade an:

„Dein Gespräch mit Deinem Kunden ging aber ziemlich den Bach runter.“

„Das glaubt Dir doch niemand.“

42.) Wende die Technik der Notwendigkeit an:

„Du bist ganz schön kleinlich.“

„Das ist doch völlig übertrieben!“

43.) Erkläre den "Trick der Witze" an einem fliegenden Schwein



Hier endet der Prüfungsteil für den Lehrgang ProvokaTALK. Sehe Dir dennoch die Aufgabenstellungen im weiteren Teil der Abschlussprüfung an und teste Deinen aktuellen Kenntnisstand!

Argumentationsstrukturen und Darstellungstechniken

44.) Erkläre die Argumentationstechnik "Der logische Schluss" an diesem Beispiel: Eine Salamipizza!

45.) Erkläre die Argumentationstechnik "Der sachfremde Übertrag" an diesem Beispiel: Schach spielen ist gefährlich!

46.) Erkläre die Argumentationstechnik "Die Herleitung des Sachverhalts" an diesem Beispiel: Die regionale Ausrichtung einer Beratungsgesellschaft!

47.) Erkläre die Argumentationstechnik "Die duale Verknüpfung" an diesem Beispiel: Eine Videospielekonsole (erschaffe eine Übereinstimmung)!

48.) Erkläre die Argumentationstechnik "Die Thesenargumentation" an diesem Beispiel: Dumm ist, wer dumm handelt!

49.) Erkläre die Argumentationstechnik "Die kritische Vorwegnahme" an diesem Beispiel: Einer Deiner Gesprächspartner möchte exakt nach 60 Minuten eine Pause einlegen!

50.) Erkläre die Argumentationstechnik "Der Ideentöter" an diesem Beispiel: „Kommen wir doch den Mitarbeitern entgegen und vergrößern wir den Bereich der Kantine!“

51.) Erkläre die Argumentationstechnik "Die Fazitargumentation" an diesem Beispiel: Alle innerhalb einer Abteilung wollen das neueste Mobiltelefon, Du sprichst Dich für das direkte Telefonieren über den PC aus.

52.) Erkläre die Argumentationstechnik "Reductio ad Absurdum" an diesem Beispiel: "Das Essen von Gemüse ist extrem gesund!"

Verhandlungswissen und Taktiken

53.) Welche notwendigen Kenntnisse sind elementar für Deinen Verhandlungssieg?

54.) Aus welchen beiden wesentlichen Vorgehensweisen besteht eine Verhandlung?

55.) Benenne einen Verhandlungsablauf, den so genannten "roten Faden" in Oberbegriffen.

56.) Welche beiden Aspekte verfolgt die Apologetik?

57.) Wozu führst Du innerhalb von Verhandlungen Separationen durch?

58.) Welche vier Punkte sind zum Beschluss zu beachten?

59.) Erkläre den Strukturablauf der Technik "Info-Kombi" theoretisch. Welches ist der grösste inhaltliche Fehler?

60.) Wende die Taktik der "Vergleichsdifferenz" auf die folgende Aussage Deines Gegenspielers an: „Ich habe selbst Jahre des Studiums diesbezüglich zugebracht und sage Dir, das wird so nicht klappen!“

61.) Wende die Taktik der "fiktionalen Kausalität" auf die folgende Situation an: Dein Klient will eine Pause von Deiner Beratung machen und erst im nächsten Halbjahr wieder auf Dich zukommen

62.) Wende die Taktik der "Vergleichsforderung" auf die folgende Situation an: Der beauftragte Verhandlungsführer der Gegenseite will einen zweiten Termin für das Gespräch, da ihr heute nicht ganz fertig geworden seid.

63.) Wende die Taktik der "Situationsvariablen" auf die folgende Aussage Deines Klienten an: „Wir sollten zusätzlich zu Dir noch einen weiteren Berater einer anderen Gesellschaft hinzuziehen!“

64.) Wende die Taktik der "ungleichen Alternative" auf die folgende Aussage an: „Das ist viel zu aufwendig, wir sollten das lassen und weitermachen wie bisher.“

65.) Wende die Taktik "der absichtliche Fehler" auf die folgende Situation an: Ein Einstellungsgespräch mit einem Verkäufer.

66.) Wende die Taktik des "fokussierten Vergleichs" auf die folgende Forderung an: Der Mitarbeiter Deines Klienten fordert ein grösseres Firmenfahrzeug.

67.) Wende die Taktik das "syntaktischen SemanT(r)icks" auf die folgende Aussage an: "Ich habe bereits schlechte Erfahrung mit einem externen Verhandlungsführer gemacht!“

Du hast das Ende der zugehörigen Prüfungsfragen erreicht. Es folgen weitere interessante Zusatzaufgaben, die sich als sehr nützlich für Dich erweisen werden:

Wissen ergebnisorientierter Kommunikation (*Zusatz*)

Niemand, der sich mittels ergebnisorientierter Kommunikation zielführend mit seinen Mitmenschen beschäftigt, kann auf dieses Basiswissen verzichten.

Prüfe Deine aktuelle Leistungsfähigkeit und sei gespannt auf die Anzahl der Punkte in Deinem Ergebnis.

Es handelt sich um Wissen und Kenntnisse, über welche Du stets, auch ohne explizite Lehrgänge verfügen solltest.

Ob engagierter Verkäufer von Dienstleistungen, trickreicher Verhandlungsführer, edler Consultant im Executive-Bereich oder umsatzverantwortlicher Account Manager, ob Neuling oder Quereinsteiger, die Zielstellung ist jeweils gleich:

Tausche die Leistungen Deines Unternehmens gegen das Geld der Kunden ein, kurz ausgedrückt, erwirtschafte Umsatz.

Doch gestaltet sich diese Tätigkeit oftmals als schwieriger als erwartet, da die Kunst darin besteht, verschiedene einzelne Disziplinen zu einer gewinnbringenden Vorgehensweise zusammenzusetzen.

So zieht sich das Spektrum der Anforderungen von einfachen rhetorischen Elementen, über die Darstellung vor Publikum zu telefonischer Terminvereinbarung, persönlichen Kundengesprächen und verantwortungsvollen Führungsaufgaben. Doch damit längst nicht genug, folgen darauf noch stetig steigende Anforderungen im Bereich der komplexen Verhandlungsführung.

Im Folgenden findest Du den Gesamttablauf in seine Einzelteile zerlegt, um zu analysieren, was Du gut kannst oder wo Du schmerzvolle Schwächen aufweist. Wissen nutzt sich nicht ab, wenn es verwendet wird.

Andererseits bringt Dir Wissen, welches Du nicht anwendest in Deinem Weiterkommen rein gar nichts.

Jede einzelne Frage, die Du komplett beantworten kannst, bringt Dir einen Punkt, zähle mit!

Teste Deinen aktuellen Kenntnisstand und sei gespannt auf Dein Ergebnis.

Rhetorik allgemein

- 1.) Erkläre den Aufbau und die Struktur Deiner Selbstvorstellung vor grösserem Publikum. Welche drei Elemente fließen in Deinen Vortrag ein?
- 2.) Nicht jedes Argument hat die gleiche Gewichtung. Zeige ein praktikables Modell einer sinnvollen Reihenfolge auf.
- 3.) Nenne mindestens drei Bestandteile der unfairen Dialektik.
- 4.) Worin liegt die Stärke des perpendikularen Argumentationsablaufs?
- 5.) Zeige an einem Beispiel die Wirkungsweise der 5-Satz-Dialektik.
- 6.) Was ist eine Homonym-Argumentation?

Rhetorik Schlagfertigkeit

- 1.) Was ist der grösste Feind der Schlagfertigkeit? Weshalb dieser Gegenspiel so gefährlich?
- 2.) Welche drei unverzichtbaren Elemente machen Dich zum Beherrscher jeder kampf-rhetorischen Debatte?
- 3.) Benenne und erkläre 5 Techniken der Schlagfertigkeit jeweils an einem Beispiel.
- 4.) Wie baust Du die Technik der genrealistischen Deduktion in ein laufendes Gespräch ein?
- 5.) Erkläre eine wirksame Meta-Technik, die Dich in nahezu jeder Situation schlagfertig wirken lässt.
- 6.) Wie reagierst Du auf den Angriff vor Publikum: „Es gibt so viele Möglichkeiten, einen guten Eindruck zu machen, Warum lässt Du alle ungenutzt?“ Erkläre 4 Reaktionsmöglichkeiten.

Telefonische Terminvereinbarung

- 1.) Erkläre eine dialektische Technik, um die Mitarbeiter am Empfang dazu zu bringen, Dir wertvolle Informationen für das folgende Gespräch zu geben.
- 2.) Die Assistentin Deines Ansprechpartners fragt: „Um was geht es?“ Zeige 3 verschiedene Reaktionsmöglichkeiten auf, um nicht abgewimmelt zu werden.
- 3.) Welche zielführende Gesprächsstruktur verhilft Dir zu einer hohen Terminchance bei Deinem Ansprechpartner?
- 4.) Welche Differenzierung stellst Du Deinem Gesprächspartner innerhalb Deiner Selbstvorstellung vor, um sicherzugehen, dass er Dein Anliegen versteht und ernst nimmt?
- 5.) Mit welchen 4 Elementen verteidigst Du Deinen Terminvorschlag gegen die Einwände Deines Zielkunden?
- 6.) Wie reagierst Du auf die Aussage: „Wir haben bereits einem Rahmenvertrag mit Deinem Wettbewerber und brauchen daher den Termin mit Dir nicht.“

Verkaufsgesprächsführung

- 1.) Wie legst Du gleich innerhalb Deiner Eröffnung den Grundstein für einen späteren Verkauf?
- 2.) Welche 7 Parameter ergeben ein Überzeugungsgespräch?
- 3.) Welche Technik lässt Dich jeden möglichen Einwand zu Deinem Vorteil umdrehen? Demonstriere die Vorgehensweise an: „Deine Preise sind zu hoch!“
- 4.) Erkläre 5 verschiedene Abschlusstechniken.
- 5.) Welche einzelnen Stufen durchläuft eine Preisverhandlung?
- 6.) Welche Technik während des Gesprächs verhilft Dir zu einer positiven Unvergesslichkeit nach dem Treffen?

Verhandlungsführung

- 1.) Benenne die 5 Arten der Macht innerhalb einer Verhandlung.
- 2.) Worin unterscheiden sich integrative von distributiven Verhandlungsmodellen?
- 3.) Erkläre 5 unterschiedliche Eröffnungsmanöver, welche Dir einen Vorsprung innerhalb Deiner Verhandlungsposition bringen.
- 4.) Erkläre die Struktur eines Verhandlungsablaufs, welche Dir wesentliche Vorteile bringt.
- 5.) Zeige 5 verschiedene Verhandlungstechniken auf, die sich mit weiterführenden Argumentationsmustern der unfairen Dialektik kombinieren lassen.
- 6.) Demonstriere 4 unterschiedliche Reaktionsarten auf unangenehme Fragen.

Mitarbeiterführung

- 1.) Benenne die 4 fundamentalen Führungsstile.
- 2.) Auf welchen gemeinsamen Nenner stützen sich alle gängigen Typologiekonzepte?
- 3.) Zeige die einzelnen Elemente eines Mitarbeitergesprächs auf.
- 4.) Welche 5 Methoden zur aktiven Gesprächslenkung innerhalb eines Mitarbeitergesprächs gibt es?
- 5.) Welche einzelnen Stationen ergeben ein wirksames, zuverlässiges Führungsverhalten?
- 6.) Erkläre das Johari-Fenster anhand des Beispiels:
Kritikgespräch bei abfallender Leistung

**Weisheit ist die Begabung zu merken, wenn
Du mit Deinem Wissen am Ende bist!**

Sehe Dir Dein Ergebnis nach Punkten an:

Punkte pro einzelнем Fachbereich:

Bis 2 Punkte:

Einfach nur Mitleid erregend. Da Du ziemlich sicher absolut zufällig auf diese Seite gestossen bist und augenscheinlich keinerlei Ahnung von der Materie hast, nutze diese Möglichkeit und lerne, was es zu lernen gibt. Falls Du diese notwendige Energie nicht aufbringen kannst, so lösche wenigstens Deinen Browser-Verlauf, Du warst niemals hier.

Bis 4 Punkte:

Jedenfalls sind Grundlagen vorhanden. Trainiere zielgerichtet und intensiv die Fähigkeiten, die Du für Deine weiteren Herausforderungen brauchen wirst. Mehr Kenntnisse erfordern auch einen höheren Lernaufwand. Leg´ los und beginne damit, Dich anzustrengen.

Bis 6 Punkte:

Falls Du nicht gemogelt hast, kannst Du Dir getrost auf die Schulter klopfen, zumindest für diesen Fachbereich. Sehe Dir die anderen Fragestellungen an

und suche Dir parallel dazu eine etwas anspruchsvollere Weiterbildung für Dich aus. Investition in Wissen bringt Dir die besten Zinsen.

Gesamtpunkte über alle Bereiche:

Bis 10 Punkte:

Erbärmlich. Kratze jeden Cent zusammen, den Du irgendwie aufbringen kannst und stecke diesen in Deine eigene Weiterbildung. Du solltest schnellstens Fachliteratur lesen, Lehrfilme studieren und Dich selbst Leistungsfähiger machen, anstatt Dir an diesem anspruchslosen Wissens-Check die Zähne auszubeissen.

Bis 20 Punkte:

Durchschnitt reicht nicht aus, und zwar niemals. Diese Aussage ist für jeden Fachbereich gültig. Gebe Dich niemals mit Mittelmässigkeit zufrieden. Mit dieser gezeigten Leistung bist Du schlicht und ergreifend nicht sichtbar und reihst Dich in die grosse Masse der Mutschwimmer ein.

Bis 32 Punkte:

Keine Frage, Du bist gut! Doch reicht es für Dich aus, gut zu sein? Was Dich hierher gebracht hat, bringt Dich nicht weiter. Lese, lerne und trainiere zielgerichtet um mehr konkrete Ergebnisse aus Deinen Fähigkeiten herauszuholen.

Über 32 Punkte:

Absolut vorzeigbar. Du bewegst Dich sicher innerhalb Deines beruflichen Bereichs. Mit ein klein wenig Feinschliff wird aus Dir ein wahrer Fürst der modernen Wirtschaftswelt. Lache also nicht über die Dummheit der Anderen, sie ist Deine Chance.

Alle 36 Punkte:

Hochachtung. Du bist entweder ein Genie oder ein Betrüger. In beiden Fällen bieten sich Dir innerhalb Deines geschäftlichen Umfelds ideale Chancen für Deinen weiteren Aufstieg, falls das mit Deinen Kenntnissen überhaupt noch möglich sein sollte.

*Bist Du unzufrieden mit Deinem Ergebnis?
Unternehme das Richtige, während Du Dich ärgerst.
Lerne, bilde Dich weiter und wende an!*

Der aktive Einsatz Deines Wissens

Je nachdem wie Du abgeschnitten hast und auch wie viel Spass Du an den Inhalten findest, denkst Du evtl. Darüber nach, Deine erworbenen Kenntnisse potenziellen Klienten als wertvolle Dienste in Form wirksamer Beratung anzubieten.

Du kannst Dir vorstellen, dass das Wissen und die Kenntnisse um die Antworten dieser Fragen nahezu jeden interessieren, der den zielgerichteten Umgang mit seinen Mitmenschen betreibt.

Im Folgenden findest Du ideale Einsatzbereiche, um das von Dir Erlernte bestmöglich zu nutzen und mit jeder Anwendung besser zu werden.

Sehe Dir dazu diese beiden Möglichkeiten an, welche exconse anbietet:

Deine Tätigkeit als Associate

In dieser Funktion verweist aktiv auf das Leistungsspektrum von exconse und bist Vermittler von wertvollem Wissens-Wert. So ermöglichst Du den Zugriff auf die wertvollen Strategien, Taktiken und Manöver der exconse - Wissens - Datenbank und erschaffst auf diese Weise wirksamen Kenntnisvorsprung innerhalb von Vortrag, Verkauf und Verhandlung für Deine Kunden. Auf diese Weise erschaffst ungeahnte Karrieren und bietest Zugriffsmöglichkeiten auf wirksame Techniken der verbalen Beeinflussungskunst. Mittels aktivem, digitalen Marketing sowie unter Nutzung der sozialen Medien und Netzwerke weckst Du die Aufmerksamkeit an den Angeboten von exconse wie den interessanten Berufsbildern: Schlagfertigkeits-Trainer und Verhandlungstaktiker und sonstigen Leistungen. Du verhilfst damit Interessenten zu messbarer Erfolgssteigerung innerhalb der alltäglichen Herausforderungen.

Das bringst Du mit:

- Eine enthusiastische Freude daran, Andere aktiv für Neues zu interessieren.
- Gute Vernetzung innerhalb der gängigen sozialen Medien.
- Ein gesteigertes Interesse an messbarem, eigenen Erfolg sowie den positiven Ergebnissen Anderer
- Unkomplizierte, schnelle als auch nachhaltige Kontaktstärke

Dein Verantwortungsbereich als Consigliere:

Dein Wirkungskreis besteht darin, aktiv am bestehenden Netzwerk teilzunehmen, dieses gezielt zu erweitern und exconse sowie die Inhalte der Wissensdatenbank nach Aussen entsprechend professionell zu repräsentieren. Dazu verfügst über den stetigen Zugriff auf die notwendigen Inhalte, berätst aktiv und individuell Deine Klienten und bildest Teilnehmer in Form von anspruchsvollen Weiterbildungen aus.

Du führst eigenverantwortlich Workshops, Schulungen und Coachings für Inhouse-Veranstaltungen oder innerhalb von Open Trainings durch. Dazu stehst Du Deinen Klienten mittels der Wissens-Datenbank von exconse individuell zur Seite und berätst sie im "Moment Of The Need" oder zum entsprechend gewünschten Zeitpunkt. Durch aktive Betreuung verhilfst Du Deinen Klienten zu deren individuellen Erfolgen.

Das bringst Du mit:

- Das schnelle Verständnis, Situationen inhaltlich zu erfassen.
- Die Fähigkeit, Dich auf unterschiedliche Charakterzüge von Klienten und Schulungsteilnehmern einzustellen.

- Eine hohe Anwendungsstärke der Taktiken und Manöver, welche innerhalb der aktuellen Situation gefordert sind.
- Mehr als nur die grundlegend vorausgesetzte "Augenhöhe" zu jeglichem Ansprechpartner.
- Sicherheit in Gespräch, Schulungsleitung und Vortrag

*Unterschätze den Anspruch der jeweiligen Aufgabenbereiche nicht,
denke darüber nach und melde Dich bei Interesse.*