

## TRAIN YOUR BRAIN

### Aufgeteilt in Bereiche mit anschließender Wertung einzelnen & gesamt

Ob engagierter Verkäufer von Dienstleistung, 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 nicht genug, folgen 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 umsatztötende 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. 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 dieses Gegenpiel so gefährlich?
- 2.) Welche drei unverzichtbaren Elemente machen Dich zum Beherrscher jeder kampfrhetorischen 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 Dialektik-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 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 einen 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 unmerkliche 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.) Benenne die 5 häufigsten Konfliktursachen innerhalb eines Unternehmens.
- 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 individuellem 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.