



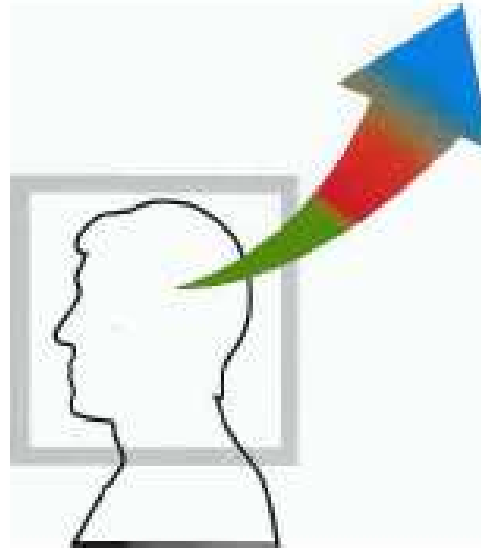
IWP-Rheinland *Wissen im Fokus*
Institut für Wirtschafts- und Persönlichkeitsentwicklung

Zertifikatskurs: Vertriebscoach (iwpr)

„Wettbewerbsvorteile sichern durch
mehr Effizienz im Kundenmanagement“

In Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Remagen RAC





„DER WEG ZUM BESTEN“



„Der Weg zu den Besten“

Kundenmanagement in der Schnittstelle zwischen Kunden und internen Mitarbeitern verlangt zunehmend nach den berühmten Soft Skills. Kommunikation und Vertrauen sind die Basis für den Vertriebs Erfolg – neben der Anwendung von Tools und organisatorischen Aspekten. Vertriebsverantwortliche müssen heute Leadership-Kriterien erfüllen, ohne dass sie selbst schon in erster Linie geschulte Führungskräfte sind. Menschen in Vertriebsorganisationen zu führen, die eigenen Stärken zu kennen und einzusetzen, Konfliktpotenzial frühzeitig zu erkennen und es gekonnt durch Ihre Menschenkenntnis minimieren, Ressourcen entsprechend der Kenntnisse, Neigungen und Fähigkeiten einzusetzen und bei Interessenskonflikten zu vermitteln, sind einige wesentliche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Projektarbeit. Dazu wurde von uns diese weiterbildende Maßnahme entwickelt. Dieses Seminar richtet sich neben Fach- und Führungskräften des Vertriebes auch an Führungskräfte und Praktiker, die Bedarf an theoretischem Hintergrundwissen bzw. der Auffrischung kompakter Idealpraktiken haben oder Ihre Methoden überprüfen und ein Feedback über die Vorgehensweise und Wirkung ihrer Aktivitäten erhalten möchten.



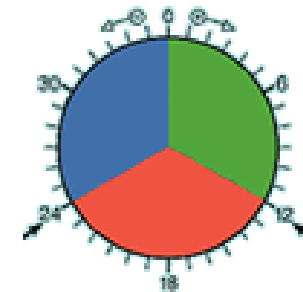
So funktioniert das Training

STRUCTOGRAM® Trainings-System 1 - Structogram

Im Structogram-Seminar ermitteln und interpretieren Sie Ihr persönliches Structogram – Ihre ganz persönliche und nur auf Sie zutreffende Hirnstruktur. Sie lernen die Unterschiede zu anderen Menschen kennen und gewinnen im Austausch in der Gruppe wichtige Erfahrungen. Auf der Structogram-Drehscheibe werden die drei Gehirne durch drei Farbsektoren dargestellt.

- Das Stammhirn GRÜN
- Das Zwischenhirn ROT
- Das Grosshirn BLAU

Indem Sie die Fragen der Selbstanalyse beantworten, erhalten Sie Indizien. Diese übertragen Sie durch einfaches Verstellen Ihrer Structogram-Drehscheibe und erhalten schließlich ein exaktes Diagramm-Abbild Ihres Structogram. Die Größe jedes Farbsektors kennzeichnet die Einflussstärke des betreffenden Hirnbereichs auf Ihre Persönlichkeit.





So funktioniert das Training

In sechs Schritten erreichen Sie die Seminarziele.

1. Sie ermitteln durch Selbstanalyse Ihr persönliches Structogram.
2. Sie interpretieren Ihr Structogram.
3. Sie erforschen Ihre Biostruktur.
4. Sie erkennen, dass jede Struktur ihre Vorteile hat.
5. Sie lernen mit Stressfaktoren im beruflichen Alltag umzugehen.
6. Sie nutzen Ihr persönliches Potenzial.

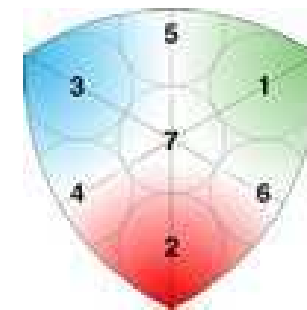


So funktioniert das Training

Im weiterbildenden Seminar Triogram lernen Sie basierend auf dem Wissen über die eigene Biostruktur andere Menschen zu analysieren.

STRUCTOGRAM® Trainings-System 2 – Triogram

Wir haben in der Berufswelt viele Sach-Verständige aber zu wenig Menschen-Verständige. Ein fundierter Sachverstand steht in hohem Ansehen. Er wurde durch eine Ausbildung erworben und durch Zeugnisse bestätigt. Menschen-Verstand wird im Gegensatz dazu bei jedermann als ganz selbstverständlich vorausgesetzt. Die Arbeit mit dem TRIOGRAM® beruht auf der systematischen Beobachtung der Menschen. Basierend auf dem Wissen über die eigene Biostruktur, lernt der Teilnehmer andere Menschen zu analysieren. Er lernt die Biostruktur anderer Menschen zu erkennen und wird sensibler für ihr Verhalten. Im Triogram ist es möglich mehrere Biostrukturen zu orten. Es dient daher auch dazu, Teams zu analysieren und die Mitarbeiter optimal einzusetzen.

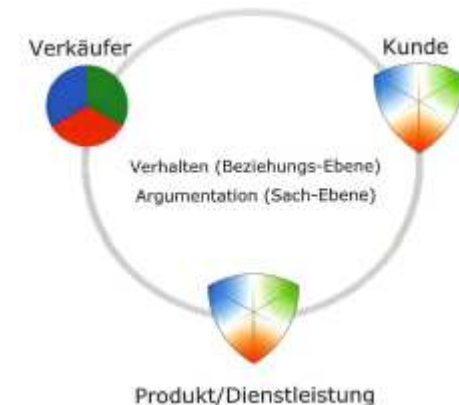




So funktioniert das Training

STRUCTOGRAM® Trainings-System 3 - Schlüssel zum Kunden

Im Seminar "Schlüssel zum Kunden" lernt der Teilnehmer unter anderem wichtige Grundmotive, soziale Motive, konzeptbezogene Einflussfaktoren sowie Abschlusswiderstände der unterschiedlichen Biostrukturen kennen. Er lernt, daraus die "passenden" Argumente für Konzepte bzw. Dienstleistungen seines Unternehmens abzuleiten. Und schließlich lernt er, die spezifische Signalwirkung dieser Konzepte (Konzept- "Persönlichkeit") zu orten. Der erfolgreiche Kundenmanager wird das gleiche Konzept bzw. die gleiche Dienstleistung an unterschiedliche Kunden auf "unterschiedliche" Weise verkaufen: durch sein Verhalten (Beziehungs-Ebene) und seine Argumentation (Sach-Ebene). Dabei zeigt sich Structogram als "Ordnungs-Prinzip", um die Unterschiedlichkeit von Kunden sowie die spezifische Konzept-"Persönlichkeit", bewusst und nachvollziehbar zu machen.





Unser Trainingsprogramm für Sie

Thema: Die Triade des dauerhaften Projekt-Erfolgs Biostruktur® – Schlüssel zum Kunden
Projekte managen durch Persönlichkeit

Zielgruppe: Vertriebsleiter, Fach- und Führungskräfte, Experten, Freiberufler, Unternehmensberater

Inhalt:

Modul I: Kunden managen durch Persönlichkeit I- Der Erfolg beginnt im Kopf
STRUCTOGRAM® - Schlüssel zur Selbstkenntnis

Modul II: Kunden managen durch Persönlichkeit II - Mit mehr Profil die Austauschbarkeit besiegen
TRIOGRAM® - Schlüssel zur Menschenkenntnis

Modul III: Kunden managen durch Persönlichkeit III - Beim Abschluss und in der Umsetzung
„die Nase vorn!“ **Bio-Struktur – Schlüssel zum Kunden**

Modul VI: Aktives Stressmanagement bei der Vertriebsarbeit. **Souveraines Auftreten beim Kunden.**



Unser Trainingsprogramm für Sie

Dauer: Sechs Trainingstage (max. 15 Teilnehmer)
Termine: Terminplan für Veranstaltungen. Auf Anfrage +49(0) 2642-99 17 47
Ort: Fachhochschule Remagen, Südallee 2, 53424 Remagen

Coach/ Trainer:

Jürgen Weber

Lizenzierter Structogram®-Trainer

Andreas Schwarz

Trainer für Stresspräventions-Seminare

Investition: Gesamtmaßnahme, pro Teilnehmer, für 6 Seminartage

Preis auf Anfrage (geltende Kundenkonditionen). In der Investition enthalten sind alle Materialien und Trainingsunterlagen sowie ein Zertifikat je Teilnehmer. Ausgenommen sind die Biostruktur-Analysen I - III. Der Selbstkostenanteil je Teilnehmer beträgt EUR 72,00 je Buch.

Zahlungsbedingungen:

15 % der Investition wird fällig bei Anmeldung. Der Rest nach Beendigung der Trainingsmodule.

Hinweis: Sie können diese Veranstaltung auch Online buchen. Besuchen Sie unseren e-shop unter:
www.iwp-rheinland.de

Garantie: Wer Trainings und Seminare bucht und besucht will auch konkreten

Nutzen daraus ziehen. Unsere Trainings und Seminare sind praxisbezogen und auf dem neuesten Stand biologischer und psychologischer Erkenntnisse, sofort umsetzbar und – sie machen den Teilnehmern Mut!



Unsere Kontaktdaten

Weitere Informationen über unsere Seminare erhalten Sie von:

Jürgen Weber

Leiter des Instituts

**IWPR - Institut für Wirtschafts- und
Persönlichkeitsentwicklung Rheinland**

Tel.: +49 (0) 2642 99 17 47

info@iwp-rheinland.de

www.iwp-rheinland.de



Wissenschaftlicher Beirat:
Prof. Dr. Thomas Mühlencoert
- RheinAhrCampus-