

**Unterschiedlichste Motive sind es, die Ihre Kundinnen und Kunden dazu bewegen, Ihnen und Ihrem Unternehmen das Vertrauen zu schenken. Wodurch aber werden solche Motive beeinflusst und welche Bedeutung hat diese Individualität für Ihr gesamtes Vertriebsteam? Steigern Sie Ihre Beratungsqualität und -kompetenz indem Sie diese über die Inhalte aus unserem Workshop „Motivstrukturen“ zielgerichtet ergänzen.**

Welche Motive treiben Sie persönlich an, vielleicht nicht die günstigste Krankenkasse zu haben, Ihren Strom immer noch von dem teuersten Anbieter zu beziehen, „Markenbenzin“ zu tanken und ab und an auch mal das Feinkostgeschäft dem Discounter vorzuziehen?

Was steckt dahinter, wenn sich sehr unterschiedliche Strukturen im Denken und Handeln von Menschen nicht immer mit sachlicher Logik begründen lassen?

Dieser Workshop wird Sie in der Vorgehensweise in folgenden Gesprächssituationen unterstützen:

- **Beratungsgespräche**
- **Plangespräche**
- **Gespräche mit MitarbeiterInnen**
- **Konfliktgespräche**

Sie werden erfahren, wie Sie Motivstrukturen erkennen, nutzen und mit den eigenen Motiven verknüpfen können.



Unter anderem sind die sehr individuellen Lebenssituationen, -planungen und -ziele, dafür verantwortlich, dass es uns häufig schwer fällt, Menschen zu überzeugen.

Mehr noch: Wie schnell ist es passiert, dass wir in die Falle laufen und die eigenen Strukturen auf unser vis-a-vis projizieren und im Ergebnis aneinander vorbei reden?

Mit unserem Workshop „Motivstrukturen“ haken wir exakt an diesem Punkt ein: Dem Erkennen, Verstehen und Nutzen unterschiedlicher Motivstrukturen.

Nur wenn Sie die jeweils andere Perspektive zulassen, werden Sie Ihre Gesprächsführung und Ihr Angebot so flexibel auf Ihr Gegenüber abstimmen können, dass Sie in der Folge zu einem beidseitig getragenen Agreement gelangen.

Richtig eingesetzt, wird Sie dieses Wissen in vielen Bereichen der Kommunikation unterstützen. Vor allem dort, wo es darum geht, gemeinsame Lösungen zu finden und nachhaltige Planungen zu erstellen.

**Zielgruppe:** Führungskräfte, TeamleiterInnen und MitarbeiterInnen aus dem Bereich Vertrieb / Verkauf.

**Dauer:** 1 Tag

**Teilnehmer:** Max. 10 Teilnehmer

**Kosten je Tag:** € 1.500,00 zzgl. MwSt.

**Kontakt und weitere Info:** berlinconcept  
Thorsten van Walsem  
Fußbachstr.30 D-41844 Wegberg  
Tel.: 024 34 / 99 33 99  
Info@berlinconcept.com