

Psychologie in Führung und Verkauf

Um erfolgreich zu führen oder auch zu verkaufen, ist es wichtig, menschliche Verhaltensmuster zu verstehen, denn diese spiegeln sich im unterschiedlichen Agieren und Reagieren Ihrer Mitarbeitenden bzw. Ihrer Kundschaft wieder. Kennen Sie diese Muster, können Sie einfacher damit umgehen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Wahrnehmung im Umgang mit Mitarbeitenden und der Kundschaft sensibilisieren, um diese besser einzuschätzen und zu motivieren.

Ziel:

Dieses Seminar gibt Ihnen Einblick in typische menschliche Verhaltensmuster. Sie lernen, welche Charaktertypen es gibt und was diese für ein erfolgreiches Arbeiten benötigen. Sie erfahren, wie Sie hinderliche Glaubenssätze extrahieren und positive Gedanken stärken. Durch Erkenntnisse und praktische Tools aus der Psychologie erhöhen Sie unmittelbar die Wirksamkeit in Ihrem beruflichen Führungs- und Verkaufsalldag.

Zielgruppe:

Projekt- u. Teamleitung, Fach- und Führungskräfte im Vertrieb und der Personalentwicklung

Inhalte:

- Das Fritz-Riemann-Modell der Charaktertypen
- Motivationspsychologische Modelle
- Grundlagen der Transaktionsanalyse
- Glaubenssätze und Antreiber
- Bedeutungsgebung - gekonntes Umdeuten
- Was braucht „Glück“

Methoden: Vortrag, praxisbezogene Übungen, Selbstanalyse

Dauer: 2 Tage

Gruppengröße: max. 8 Personen