

RESILIENZ IM VERTRIEB

Trotz Niederlagen und Krisen dauerhaft motiviert und erfolgreich verkaufen

PROFIL	Vertriebsmitarbeiter
ESSENZ	<p>Resilienz bezeichnet im technischen Sinne die Fähigkeit eines Werkstoffs, nach einer Veränderung in seinen ursprünglichen Zustand zurückzugehen. Auf Vertriebsmitarbeiter übertragen meint Resilienz die Fähigkeit, Krisen und schwierige Situationen (mit Kunden) immer wieder meistern zu können und trotz dem anhaltenden Druck und Stress im Beruf widerstandsfähig zu bleiben.</p> <p>In diesem Training werden die verschiedenen Aspekte der Resilienz vermittelt. Die Teilnehmer werden daraus für sich Optionen ableiten, ihre eigenen Entscheidungen und Ziele für ihre Resilienz formulieren und Kopf (Psyche) und Körper (Physis) für diese Fähigkeit trainieren.</p>
METHODIK	Trainerinput, Einzelarbeit, Diskussion, Fragebogen, Übungen zur Resilienz, Gruppendiskussion, Kollegiale Beratung
DAUER	1 Tag
TERMINE ORT	Inhouse-Seminar, Termin und Ort nach Absprache
INHALTE	<p>Resilienz und der Umgang mit Niederlagen, Enttäuschungen und Stress</p> <p>Persönliche Erlebnisse mit Kunden Auswirkungen auf Körper und Motivation Was fördert und was fordert Energie? Erkenntnisse aus der Stressforschung und Ableitungen für sich selbst Erste Lösungsansätze</p> <p>Persönlichkeit und Rolle im Vertrieb</p> <p>Meine Inneren Antreiber und die Auswirkungen im Beruf Kunden- und Verkäufertypen Zur Resilienz für jeden Antreiber gibt es Erlauber Ableitungen für die Teilnehmer</p> <p>Auswirkungen der Enttäuschungen auf die Psyche und Auswege</p> <p>Die eigene Resilienz und persönliche Motivatoren Denken – Formulieren - Tun Positive Aspekte in negativen Situationen Reframing als Methode zu besserer Resilienz Positives Denken vs. SMARTe Ziele Ableitungen für die Teilnehmer</p> <p>Persönliche Stärken bewusst einsetzen</p> <p>Abschließende SWOT Analyse zur Resilienz Persönliche Priorisierung: Was kann, soll und muss umgesetzt werden? Persönlicher Aktionsplan zur Umsetzung</p>