



Die Insights Discovery® 3 Profil Auswertungsmodulare

1. ÜBERBLICK	1. ÜBERBLICK	2. HAUPTSTÄRKEN UND MÖGLICHE SCHWÄCHEN	3. WERT FÜR DAS TEAM	
	2. HAUPTSTÄRKEN UND MÖGL. SCHWÄCHEN	<ul style="list-style-type: none"> • Persönlicher Stil • Interaktion mit anderen • Treffen von Entscheidungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Stärken • Mögliche Schwächen 	<ul style="list-style-type: none"> • Eigenschaften • Erwartungen • Verhaltensweisen
	3. WERT FÜR DAS TEAM			
4. KOMMUNIKATION	4. KOMMUNIKATION	5. MÖGLICHE BLINDE FLECKEN	6. GEGENÜBERLIEGENDER TYP	
	5. MÖGLICHE BLINDE FLECKEN	<ul style="list-style-type: none"> • Effektive Kommunikation • Kommunikationsstrategien für den Umgang • Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation • Vermeiden von Verhaltensweisen 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Wirkung des Verhaltens • Selbstwahrnehmung • Fremdwahrnehmung 	<ul style="list-style-type: none"> • Wie kommuniziere ich mit dem „gegenüberliegendem Typus“ • Hinweise um sich einzustellen • Hinweise um Schwierigkeiten zu vermeiden
6. GEGENÜBERLIEGENDER TYP				
	7. VORSCHLÄGE ZUR WEITERENTWICKLUNG	7. VORSCHLÄGE ZUR WEITERENTWICKLUNG	8. MODUL MANAGEMENT	
8. MODUL MANAGEMENT	<ul style="list-style-type: none"> • Anregungen zur persönlichen Weiterentwicklung • Themen für den Entwicklungsplan 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestaltung der idealen Umfeldes • Wie kann man den Discovery-Anwender führen • Wie wird der Discovery-Anwender motiviert • Wie führt der Anwender • Management-Stil 	9. MODUL EFFEKTIVITÄT IM VERKAUF	
9. MODUL EFFEKTIVITÄT IM VERKAUF			<ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsvorbereitung • Bedarf erkennen • Präsentationsstärken und Verbesserungsvorschläge • Richtiges Verhalten bei Käuferinwänden • Verkaufsabschluss tätigen • Stärken beim Follow-up und Verbesserungsvorschläge • Grafik: Verkaufspräferenzen 	
10. MODUL PERSÖNLICHKEITS-ENTWICKLUNG				
	11. MODUL EINSTELLUNGS- GESPRÄCHE	10. MODUL PERSÖNLICHKEITS- ENTWICKLUNG	11. MODUL EINSTELLUNGS- GESPRÄCHE	
12. GRAFIKEN	<ul style="list-style-type: none"> • Persönliche Entwicklung • Zielbewusst leben • Zeitmanagement und Lebensqualität • Persönliche Kreativität • Lebenslanges Lernen 	<ul style="list-style-type: none"> • Vorschläge zum spezifischen Führen von Einstellungsgesprächen • Hilfe zur Beurteilung des - Bewusstseinsgrades - Stand des persönlichen Wachstums 	12. GRAFIKEN	
			<ul style="list-style-type: none"> • Das 72 Typen-Rad • Grafik der Präferenzwerte • Jung´sche Präferenzen • Verkaufspräferenzen • Lernstile im Team • Team-Räder 	



Das Insights Discovery® Profil ist ein methodisches Diagnostik-Instrument, das die wahrnehmenden und beurteilenden Präferenzen von Personen und Teams mit klarer und konsequenter Ausrichtung auf die Typenlehre von C. G. Jung aufzeigt. Das Profil wird aufgrund eines Selbsteinschätzungsverfahrens (Fragebogen mit 100 Wortpaaren) mit einer nicht manipulierbaren Software ausgewertet.

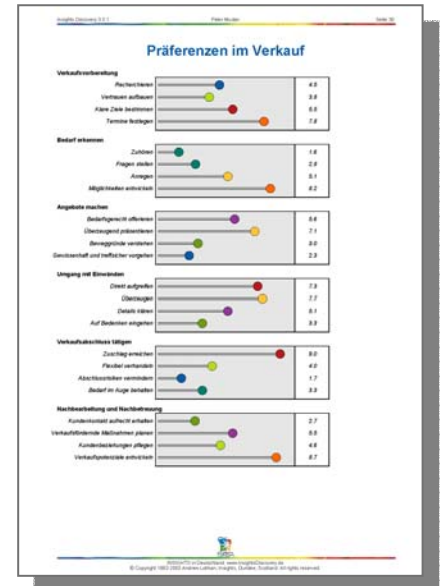


Effektivität im Verkauf – 100% Verkaufen Präferenzen und Potenziale auf eigene Weise nutzen

In einem Markt mit einer steigenden Zahl an ähnlichen Angeboten und immer kritischer werdenden Kunden, wird dem Verkäufer Fingerspitzengefühl und ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit abverlangt. Aufgrund Ihrer eigenen Präferenzen sprechen Sie intuitiv nur gut 25 % des zur Verfügung stehenden Gesamtkundenpotenzials an.

Wenn Sie auch bei den restlichen 75 % erfolgreich sein möchten, hängt dies nicht nur davon ab, die eigenen Präferenzen zu kennen, sondern vielmehr davon, gleichzeitig die Vorlieben und Potenziale der Kunden wahrzunehmen und den persönlichen Verkaufsstil gezielt an die Kundenbedürfnisse anzupassen. Nur so werden sämtliche Kunden für jeden Verkäufer erreichbar.

Hier setzt das neue **Insights Discovery 3 Profil-Modul „Effektivität im Verkauf“** an. Die Entwicklung der Inhalte dieses Moduls richten sich an sechs Phasen des Verkaufsprozesses aus. Jeder Verkäufer erhält in diesem Seminarprogramm seine persönlichen Verkaufspräferenzen in einer deutlichen Form vor Augen geführt um gezielt seine Fähigkeiten zu optimieren.



Auswertung der Verkaufspräferenzen

Die 6 Phasen des Verkaufsprozesses nach Insights Discovery:

- Verkaufsvorbereitung**
Recherchieren/Vertrauen aufbauen/Ziele bestimmen/Termine vereinbaren
- Bedarf erkennen**
Zuhören/Fragen stellen/Anregen/Möglichkeiten entwickeln
- Angebote machen**
Bedarfsgerecht offerieren / Überzeugen präsentieren / Beweggründe verstehen / Gewissenhaft und treffsicher vorgehen
- Umgang mit Einwände**
Direkt aufgreifen / Überzeugen / Details klären / Auf Bedenken eingehen
- Verkaufsabschluss tätigen**
Zuschlag erreichen / Flexibel verhandeln / Abschlussrisiken vermindern / Bedarf im Auge behalten
- Nachbearbeitung und Nachbetreuung**
Kundenbeziehungen pflegen / Verkaufsfördernde Maßnahmen planen / Kundenkontakt aufrecht erhalten / Verkaufspotenziale entwickeln

Trainingsziele:

- Lernen mit Insights Discovery, wie man auf andere wirkt
- Verhaltens- und Entscheidungspräferenzen des Gesprächspartners 100%ig einschätzen
- Das eigene Verhalten auf die Erfordernisse der jeweiligen Verkaufssituation abstimmen

Trainingsinhalte:

- Wie ist mein persönlicher Verkaufsstil?
- Was sind meine Stärken und Schwächen im Verkaufsprozess?
- Wie erkenne ich den Kaufstil meines Kunden?
- Wie stelle ich mich optimal auf meinen Kunden ein?



Ein Großteil der Methoden ist exklusiv im Rahmen unseres internationalen Insights Discovery Netzwerkes entwickelt worden und wird nur von uns eingesetzt. Inputs, Einzel- und Gruppenarbeit werden ebenso ergänzend eingesetzt wie begleitende wie begleitende Coachings