

## Sales Personality Training

Die veränderten Anforderungen an Vertriebsmitarbeiter erfordern weitaus mehr noch als in der Vergangenheit deren Kompetenz und Know-how im Bereich des zwischenmenschlichen Miteinander. Psychologisches Wissen und ständige Lernbereitschaft aufgrund der eigenen Erfahrungen sind die wesentlichen Schlüssel hierfür.

Für ein verbessertes und bewusstes Einwirken auf der zwischenmenschlichen Ebene ist es erforderlich, in zwei Richtungen zu schauen- nach innen, d.h. zur eigenen Persönlichkeit und nach außen, d.h. zu Kunden, Innendienstmitarbeiter, Marketingkollegen o.ä.

Selbstkenntnis und Selbstwahrnehmung sind die Grundlagen dafür, dass im Gespräch bzw. in einer Verhandlung der jeweilige Verlauf nicht eine eigene Dynamik bekommt, die einem möglicherweise entgleitet. Für jeden, zu dessen elementaren Tätigkeiten der Umgang mit anderen Menschen gehört, ist es wichtig, von sich selber zu wissen, auf welche Reizwörter, Reizthemen oder Persönlichkeitstypen und Verhaltensweisen er besonders anspricht, welches die Auslöser dafür sind, innerlich in eine Abwehrhaltung, eine Gegenposition um ihrer selbst willen, eine Trotzhaltung, einen Machtkampf, eine Konflikthaltung oder auch in übermäßiges Entgegenkommen, Gefälligkeit, eine Haltung der inneren Unterwürfigkeit, der Aufwertung oder Abwertung des Gegenüber o.ä. zu gehen.

Andererseits ist die Kenntnis über die Charakteristika der verschiedenen Persönlichkeitstypen und Verhaltensstile die notwendige Voraussetzung dafür, mit den unterschiedlich agierenden Gesprächspartnern (Kunden etc.) konstruktiv umzugehen und adäquat zu reagieren.

Auf der Grundlage der Kenntnis über Persönlichkeiten und Verhaltensstile und auf der Grundlage von vertiefter Selbstkenntnis geht es darum, dass jeder Verkäufer bzw. Vertriebsmitarbeiter seinen eigenen Stil im Umgang mit Gesprächspartnern entwickelt und effektiver gestaltet. Hierbei geht es überhaupt nicht darum, die Teilnehmer zu einem – möglicherweise ihrer Persönlichkeit entgegenstehendem – "gewünschten" Verhalten zu führen. Die Illusion, dass es so etwas wie "objektiv richtiges" Verhalten gäbe, das nur erlernt werden müsste, um zu einem größt-möglichen Erfolg zu kommen, ist irreführend. Die Frage nach dem Rezept für richtiges Verhalten ist eine Vereinfachung, die der Komplexität im zwischen-menschlichen Miteinander nicht gerecht wird.

Ziel ist es vielmehr, dass die Seminarteilnehmer auf der Grundlage von Wissen über menschliche Persönlichkeiten sowie vertiefter Kenntnis ihrer selbst, ihrer Reaktionsweisen, Gefühle und Stärken, d.h. also ihres eigenen Stils neue und weiterführende Möglichkeiten entwickeln, Gespräche und Verhandlungen konstruktiv zu gestalten, Einfluss zu nehmen und Beziehungen langfristig zu gestalten.

Das Seminar ist auf eine Dauer von drei Tagen angelegt. Wichtige Voraussetzungen sind die Freiwilligkeit der Teilnahme und die Bereitschaft zu einer intensiven Auseinandersetzung mit der Thematik.