



Was das Business vom Theater lernen kann

Ein starker Auftritt für Ihren Vertrieb! (Modul A)

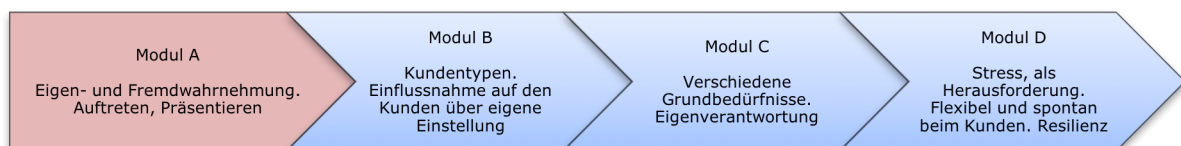
Wer im stetigen Kontakt mit seinen Kunden steht, will im Gespräch sicher und authentisch auftreten. Die wichtigsten Faktoren der stimmigen und lebendigen Kommunikation sind Präsenz, Körpersprache und Kontaktfähigkeit. Unser Vertriebstaining nutzt die "Steife Brise Methode", ein speziell entwickeltes Trainingsprogramm aus 20 Jahren Erfahrung im Business und im Theater. Effektive Übungen aus dem Improvisationstheater und Methoden der modernen Kognitions- und Neurowissenschaft ermöglichen einen neuen Zugang zu persönlichen Ressourcen und stärken die Kontaktkompetenz Ihrer Mitarbeiter.

Wir steigern die Akzeptanz und Bereitschaft, sich auf unterschiedliche Kundentypen einzustellen, und steigern damit den Erfolg Ihres Vertriebs. Ein starker Auftritt – mit Selbstbewusstsein, Schlagfertigkeit und Spaß an der Herausforderung.

Aus dem Inhalt:

- Eigen- und Fremdwahrnehmung
- Körpersprache
- Sprache
- Die Pause als wichtiges rhetorisches Stilmittel
- Präsenzerweiterung
- Flexibel und spontan reagieren
- Kundeneinwände - eine Chance

Übersicht Vertriebstaining





Die Steife-Brise-Methode

In unserer Arbeit orientieren wir uns an den Werten und der Philosophie des Improvisationstheaters. Die „Steife-Brise-Methode“ ist ein speziell entwickeltes Trainingsprogramm aus 20 Jahren Erfahrung in den Bereichen Businessstraining, Bühnenarbeit und Unternehmenstheater.

Mut, Fehler zu riskieren

Alles, was passiert, ist hilfreich

Fehler sind Angebote und der Beginn von etwas Neuem

Produktive Kraft der Fehler nutzen

Im Moment sein

Achtsam und beim Gegenüber sein

Wachheit für Zeit, Raum und Struktur

Planlosigkeit aushalten (Ambiguitätstoleranz)

Ja, genau ... und ...

Nicht mehr verhandelbare Situationen akzeptieren

Handlungsoptionen erlangen und umsetzen

Unsere Kunden und Workshopteilnehmer profitieren von

- unserem Wissen vom Auftreten aus der Theaterarbeit
- unserer Spontaneität, Flexibilität, Kreativität aus der Improvisation
- Transfermöglichkeiten in die Welt der Kunden als ausgebildete Trainer und Coaches
- der professionellen Erfahrung aus 25 Jahren Zusammenarbeit mit unseren Kunden
- und natürlich der individuellen Kompetenz der einzelnen Trainer*innen.

Jedes Training orientiert sich an einem gemeinsamen Zielvorgespräch und den individuellen Praxisbeispielen der einzelnen Teilnehmer.

Trainersatz: 1.800,- Euro pro Tag/Personenanzahl: maximal 12

