



Impulse für Berater, Anwälte und Verkäufer

Den eigenen Stil verstehen und beim Gegenüber den richtigen Ton treffen. Für Berater steht häufig ihr Fachwissen und die von ihnen angewandte Methodik im Vordergrund. Tatsächlich aber steht und fällt Ihr Erfolg mit der Fähigkeit, sich auf Ihr Gegenüber einzustellen und passgenau zu kommunizieren.

Jeder Mensch hat eine individuelle Konstellation innerer Antreiber („Drives“), die sein Denken und Handeln bestimmen. Die Logik dieser Drives sorgt dafür, dass die eine Person eine gegebene Situation primär als Herausforderung betrachtet und Ergebnisse erzielen will, während eine andere den Fokus eher auf das Miteinander richtet und dafür sorgt, dass eine Lösung gefunden wird, die alle Beteiligten zufrieden stellt. Ein Dritter wiederum legt Wert auf eine geordnete und detailgetreue Abarbeitung.



Dabei können sich unterschiedliche Antreiber bei Berater und Klient hervorragend ergänzen. Voraussetzung ist allerdings, dass es den Beteiligten gelingt, die Kommunikation erfolgreich zu gestalten und unnötige Missverständnisse und Frustrationen zu vermeiden.

Hierfür sind folgende Schritte notwendig:

1. Lerne deine eigenen Antreiber kennen und verstehe, zu welchen Übertreibungen du neigst.
2. Akzeptiere, dass andere Menschen die Welt anders sehen.
3. Lerne den Stil deines Gegenübers einzuschätzen und
 - a) dein eigenes Verhalten anzupassen, um ihn/sie passgenau abzuholen und
 - b) eure verschiedenen Stärken optimal zusammenzuführen.

Als Mensch mit beratender Tätigkeit profitierst du von Management Drives gleich auf 3 Ebenen:

Individuell: Du lernst, dich selbst gut zu managen und deine eigenen Stärken optimal zu nutzen.

Team: Du optimierst deine Zusammenarbeit im Team, indem du die unterschiedlichen Stile und Stärken verstehst, wertschätzt und passend zusammenführst.

Kundenbeziehung: Du erkennst bei deinen Kunden vorherrschende Antreiber, festigst die Beziehung zu deinem Kunden durch eine geeignete Ansprache und baust so deine Mandate kontinuierlich aus.

wertschätzend

tiefschürfend

effizient

strukturiert

schnell

verbindend

Das Verfahren Management Drives erlaubt eine schnelle und präzise Messung der inneren Antreiber. Im gemeinsamen Coaching-Gespräch entstehen faszinierende Einblicke mit ganz praktischem Nutzen und klar strukturierter Umsetzung. Mit nur zwei Stunden Aufwand verbesserst du deinen Kontakt zum Kunden und bleibst gleichzeitig deinen Stärken treu. Umfangreiche Unterlagen und *follow-up*-Termine garantieren nachhaltiges Lernen.

Für ein persönliches Angebot, sprich mich gerne an!

