



Resilienz im Vertrieb

Trotz Niederlagen und Krisen dauerhaft motiviert und erfolgreich verkaufen

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeitende

Teilnehmende

Mitarbeitende aller Ebenen

Essenz

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 des anhaltenden Drucks und Stresses im Beruf widerstandsfähig zu bleiben.

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.

Methodik

Trainerinput, Einzelarbeit, Diskussion, Fragebogen, Übungen zur Resilienz, Gruppendiskussion, Kollegiale Beratung

Umfang

Seminarinhalt

Resilienz und der Umgang mit Niederlagen, Enttäuschungen und Stress

- 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

Persönlichkeit und Rolle im Vertrieb

- Meine Inneren Antreiber und die Auswirkungen im Beruf
- Kunden- und Verkäufertypen
- Zur Resilienz für jeden Antreiber gibt es Erlauber
- Ableitungen für die Teilnehmer

Auswirkungen der Enttäuschungen auf die Psyche und Auswege

- 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

Persönliche Stärken bewusst einsetzen

- Abschließende SWOT Analyse zur Resilienz
- Persönliche Priorisierung: Was kann, soll und muss umgesetzt werden?
- Persönlicher Aktionsplan zur Umsetzung