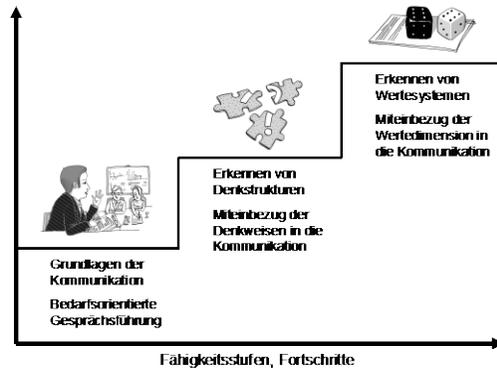


Eine Methode mit drei Fähigkeitsstufen

TRILOGPLUS das dreistufige Training für Führungskräfte und Verkaufsmitarbeiter, die sich bewusst sind, dass eine erfolgreiche aber auch effiziente Kommunikation, sowohl für das Unternehmen, wie auch für den persönlichen Erfolg, eine Schlüsselgröße ist.



In einem intensiven, interaktiven Gruppen- oder Einzeltraining mit unseren TRILOGPLUS-Spezialisten erfahren Sie eine starke Wahrnehmungserweiterung und erkennen Ihre Verhandlungspartner schneller und genauer in ihren Persönlichkeitsausprägungen. Das Wissen um Denkweisen und Werte der Gesprächspartner erlaubt Ihnen, in der Führung, Kommunikation und in Verhandlung treffsicherer zu antizipieren und auf hohem Niveau profilgerecht und somit noch erfolgreicher zu kommunizieren.

TRILOG PLUS

IMI Innovation Management Instruments GmbH, CH-5610 Wohlen, ist Entwicklungs- und Analyseplattform für SELF ASSESS, welches die Grundlage von TRILOGPLUS bildet. TRILOGPLUS Trainings werden immer von ausgebildeten, akkreditierten Spezialisten durchgeführt.

IMI Innovation Management Instruments GmbH Mühleweg 55 CH-5420 Ehrendingen
imi@iminet.ch www.iminet.ch Tel. +41 (0)79 216 1814

TRILOG PLUS

Wenn Du die anderen kennst und Dich selbst, musst Du auch hundert Kämpfe nicht fürchten.

Wenn Du Dich selbst kennst aber die anderen nicht, wirst Du für jeden Sieg auch eine Niederlage erleiden.

Wenn Du weder die anderen kennst noch Dich selbst, wirst Du in jedem Kampf unterliegen.

(Sun Tzu, 500 v.Chr.)

TRILOGPLUS Sales

Profilgerechtes Verhandeln bedeutet für Sie:

- Mehr Sicherheit bei der Einschätzung der Gesprächspartner
- Gespräche ergebnisorientierter und effizienter führen
- Besseres Antizipieren des Kundenverhaltens
- Einfacher und schneller akquirieren
- Die Kontrolle über den Gesprächsablauf leichter behalten
- Bessere Verhandlungsergebnisse erzielen, gewinnen nicht besiegen
- Plausible, akzeptierte Nutzenargumente
- Sich spontaner und intensiver ins Gespräch einbringen
- Mehr vom Gesprächspartner erleben und erfahren
- Einwände, die den Prozess bremsen, wirksamer entkräften
- Sich im Gespräch gelassener und sicherer fühlen
- Dem Gesprächspartner positiv in Erinnerung bleiben
- Kundenbedürfnisse schneller und präziser erkennen
- Kundenziele und persönliche Ziele nutzbringend kombinieren
- Neuer Weg effektiverer und effizienter Verhandlungen
- Kundenbeziehungen tragfähiger gestalten
- Überzeugungen, Ideen besser vermitteln
- Sympathie gewinnen, emotionale Bindungen (Kundenbindung)

Wer sich bei anderen nur an Äusserlichkeiten und Gesagtem orientiert, wird in der Wahrnehmung und der Antizipation Defizite bekommen.

Besserer Zugang durch erweiterte Wahrnehmungsfähigkeit



Widerstandsreduzierung durch besseres gegenseitiges Verstehen

TRILOGPLUS Lead

Profilgerechtes Führen bringt Ihnen:

- Mehr Sicherheit bei der Einschätzung der Mitarbeiterfähigkeiten
- Besseres Antizipieren von Mitarbeiterverhalten
- Schnellere Akzeptanz und Lösungsfindungen
- Weniger Widerstand und Reibungsverluste
- Steigerung von Effizienz und Effektivität
- Einwände, die den Prozess bremsen, wirksamer entkräften
- Sich in der Führung gelassener und sicherer fühlen
- Mitarbeiterbedürfnisse schneller und präziser erkennen
- Mitarbeiterziele und persönliche Ziele nutzbringend kombinieren
- Neuer Weg effektiverer Kommunikation und Leistungserbringung
- Schafft neue Sicht- und Vorgehensweisen
- Möglichen Konfliktherden wirksamer vorbeugen
- Konflikte schneller und wirksamer beilegen
- Mitarbeiterbeziehungen tragfähiger gestalten
- Effizientere Teamzusammensetzungen
- Leistungsfähigere Projektführungen
- Überzeugungen, Ideen werden besser aufgenommen
- Führungsziele leichter, spielender erreichen

Eine instrumental und/oder methodisch erweiterte Wahrnehmungsfähigkeit erhöht die Leistungseffizienz.

Besserer Zugang durch erweiterte Wahrnehmungsfähigkeit



Widerstandsreduzierung durch Fähigkeiten konforme Aufgabenstellungen