



## Virtuelle Außendienst-Trainings

### Wenn der Außendienst im Homeoffice bleiben muss

Die Corona-Krise beeinflusst in Deutschland das Leben und den Arbeitsalltag. Eine Ausnahmesituation und Herausforderung für jeden Mitarbeiter und Arbeitgeber. Sieht es bei Ihnen auch so aus?

1. Der Außendienst darf nicht mehr ins Feld.
2. Ihre Autohäuser dürfen bis auf Weiteres nicht mehr öffnen.
3. Auch die Kunden sind nicht mehr in den Firmen und arbeiten remote.

### → Der Außendienst agiert via Telefon.

Was tun, um der Situation entgegenzuwirken?

#### Unser Angebot:

ein modulares Trainingsangebot für Ihren Außendienst, um unter den herrschenden Umständen bestmöglich Autos verkaufen zu können.



## Multichannel-Vertrieb

**Dauer:** 4 x 2h Online-Training

### Inhalt

- + Widerstände gegen alternative Kanäle überwinden
- + Telefonische Ansprache von Kunden
- + Korrekte E-Mail-Kommunikation
- + Newsletter, Homepage und andere digitale Angebote einbinden
- + Richtige Verknüpfung aller Kanäle
- + Übungsaufgaben zwischen den Sitzungen

### Nutzen

- + Professioneller und nachhaltiger Multichannel-Vertrieb durch den AD
- + Widerstände gegen neue Kanäle werden reduziert



## 44 Fragen-System

**Dauer:** 2 x 2h Online-Training

### Inhalt

- + Alternative Fragetechniken
- + 44 neue Fragen finden
- + Beste Fragen identifizieren
- + Stufenplan zum Fragen entwickeln
- + Reaktionen nutzen
- + Übungsaufgaben zwischen den Sitzungen

### Nutzen

- + Entwicklung einer mutigen und aktiven Fragetechnik für eine emotionale Kundenbindung



## Digitale Widerstände überwinden

**Dauer:** 3 x 2h Online-Training

### Inhalt

- + Widerstände identifizieren
- + Widerstände durch ein Mottoziel überwinden
- + Unsicherheiten managen

### Nutzen

- + Positiver Umgang mit digitalen Neuerungen
- + Bestärken des Veränderungswillens



## Digital Mindset Training

**Dauer:** 3 x 2h Online-Training

### Inhalt

- + Verstehen, was ein Mindset ist
- + Digitalisierung als neue Haltung
- + Selbstreflektion zum eigenen Mindset
- + Kennenlernen, wie das eigene Mindset entwickelt werden kann

### Nutzen

- + Veränderte Haltung zur Digitalisierung
- + Bewusstsein für die eigene Haltung schaffen

## Ihre Trainer



**Christine Erber**

*schult Vertriebler als  
PSI-Kompetenzberaterin  
und ZRM-Trainerin*



**Christian Pfeiffer**

*versteht das Zusammenspiel  
von digitalen Lösungen und  
der Realität in Autohäusern*



**Stefan Grabatin**

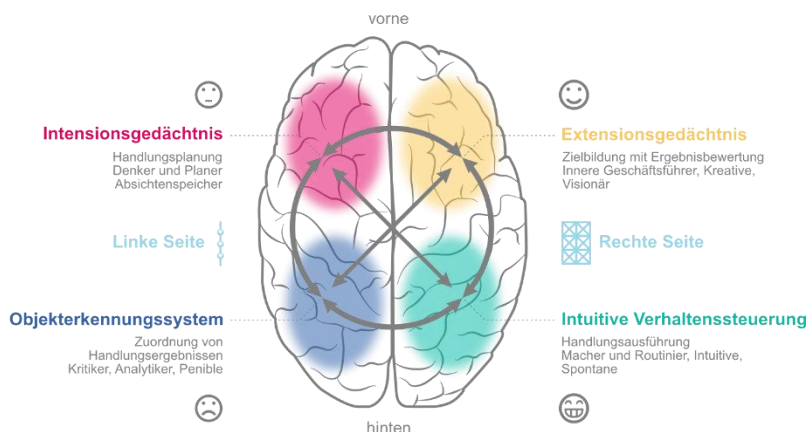
*stellt als Berater für  
Digitalisierung auch unange-  
nehme Fragen*

## Unsere Methoden

Wir arbeiten auf Basis der neurowissenschaftlich fundierten, funktionsanalytischen Methodik „TOP“ (Trainingsbegleitende Osnabrücker Potenzialdiagnostik) und coachen auf Basis der PSI-Theorie (Persönlichkeits-Interaktionstheorie entwickelt an der Universität Osnabrück) sowie des Züricher Ressourcen Modells (ZRM<sup>®</sup>, entwickelt an der Universität Zürich).

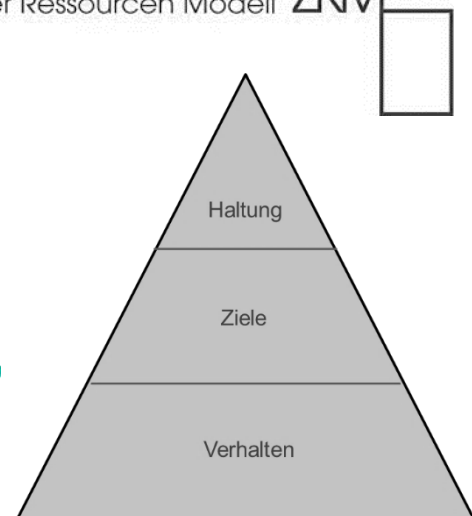
Diese Ansätze zielen darauf ab, an der persönlichen Haltung zu arbeiten und echte Zielkongruenz herzustellen. Damit lassen sich Widerstände überwinden und eine neue Haltung aufbauen.

### Handlungssteuerungsmodell



Quelle: Handlungssteuerungsmodell, Prof. Dr. Julius Kuhl

### Zürcher Ressourcen Modell ZRM<sup>®</sup>



## **PSI-Theorie**

Die PSI-Theorie integriert und erweitert die verschiedenen Persönlichkeitstheorien auf der Grundlage psychologischer und neurobiologischer Forschung. In der PSI Theorie wird das Verhalten der Menschen ganz anders erklärt, als wir das sonst gewohnt sind. Die PSI-Theorie zeigt, dass Verhalten auch ganz anders verursacht sein kann, nämlich durch das Wechselspiel psychischer Systeme.

Die zentrale Aussage der PSI-Theorie ist, dass sowohl die Aktivierung psychischer Systeme als auch der Informationsaustausch zwischen ihnen von Stimmungen und Gefühlen (wissenschaftlich ausgedrückt: von Affekten) abhängig ist.

Zu einer gereiften Persönlichkeit gehört es, dass sie ihre Stimmungslage den Umständen entsprechend aktiv steuern kann. Ein weiterer Teil ist, dass sie Absichten und Ziele bildet, mit denen sie sich wirklich identifizieren kann und die mit ihren eigenen Bedürfnissen und Werten, aber auch mit den Bedürfnissen und Werten ihrer sozialen Umgebung abgeglichen sind (Selbststeuerungskompetenz).

## **ZRM®**

Das Zürcher Ressourcen Modell «ZRM®» ist eine Selbstmanagement-Trainingsmethode und wurde von Dr. Frank Krause und Dr. Maja Storch für die Universität Zürich entwickelt. Es wird laufend durch wissenschaftliche Begleitung auf seine nachhaltige Wirkung hin überprüft. ZRM® beruht auf neuesten neurowissenschaftlichen Erkenntnissen zum menschlichen Lernen und Handeln. Es bezieht systematisch kognitive, emotive und physiologische Elemente in den Entwicklungsprozess mit ein. Durch eine abwechslungsreiche Folge von systemischen Analysen, Coaching, theoretischen Impulsreferaten und interaktiven Selbsthilfetechniken entwickeln und erweitern die Teilnehmenden ihre Selbstmanagementkompetenzen und ihre Veränderungsfähigkeit.

## **Anmeldung und Fragen**

Wir lieben Interaktion und Kommunikation – melden Sie sich also gerne bei uns!

Consileon Business Consultancy GmbH  
Maximilianstraße 5  
76133 Karlsruhe

Telefon: +49 152 228 77 987  
E-Mail: [automotive@consileon.de](mailto:automotive@consileon.de)