



DER GEBORENE VERKÄUFER – MYTHOS ODER WAHRHEIT?

Kann man aus einem Ackergaul ein Rennpferd machen? Wie viel ist Talent, wie viel ist Training? Es gibt Menschen, denen fallen Dinge einfacher als anderen. Doch warum ist das so? Ein Vortrag über die 4 Menschentypen, Talentverschwender und Veränderung. Lehrreich und witzig.

Welche Fragen werden beantwortet:

- Was treibt Menschen an?
- Woher beziehen Menschen Energie und wie entscheiden sie?
- Warum ist Veränderung die einzige Konstante im Leben?
- Was ist der Unterschied zwischen Basisstil und adaptierter Stil?
- Was macht Erfolg tatsächlich aus?
- Was sind typische Erkennungsmerkmale der 4 Menschentypen?

Inhalte / Kernbotschaften:

- **Das Erfolgsdreieck.** Alle wissen was tun, aber keiner tut's. Erfolgreiche Menschen haben das richtige Mindset und kommen ins Handeln.
- **Veränderung tut gut.** Hier geht es um die Komfortzone der Verkäufer und die Bereitschaft neues auszuprobieren, zu lernen und besser zu werden.
- **Die 4 Menschentypen nach TTI INSIGHTS.** Menschen sind unterschiedlich. Zu erkennen, was seine Stärken und Schwächen sind, ist wohl eine der wichtigsten Gaben für Verkäufer. Die Selbstreflexion.

Dauer des Vortrags: 45-75 Minuten. Wir passen uns Ihrem Programm an.