

Der Einstieg macht den Unterschied.

Je klarer und strukturierter Sie zu Beginn eines Gespräches Ihr Thema und Ihr Ziel formulieren, desto verbindlicher wird Ihr Gesprächspartner Sie wahrnehmen und entsprechend angemessener reagieren.

Wie gestalten Sie Ihren Einstieg in eine Konversation?

Mit welchen Highlights wecken Sie die Neugierde zu Beginn eines Vortrages?

Wie eröffnen Sie ein Meeting, ein Verkaufsgespräch, ein Konfliktgespräch?

Eine gute Sortier- und Vorbereitungshilfe bietet hierzu das 4MAT°. Dieses Modell wurde von Bernice McCarthy nach Lernstilen von David A. Kolb als sehr erfolgreiches Lern- und Trainingssystem entwickelt. Heute wird es vielfältig in Verkauf, Führung, Coaching und im Training angewendet.

Menschen sehnen sich nach Struktur und Orientierung. Mit der Technik des 4Mates können Sie ihrem Gesprächspartner beides bieten:

Was ist das Thema?

Wie gestaltet sich das Thema?

Warum: Was ist der Hintergrund, die Motivation des Themas?

Wozu: Welchen Effekt, Nutzen wird es haben?

WER: Bei Bedarf kann das 4MAT noch um den fünften Quadranten

Wer erweitert werden. Hier können Sie sich selbst vorstellen, z.B. im 4MAT.

Gerade zu Beginn eines Gespräches, Vortrages oder Trainings wissen Sie noch nicht, in welchem Quadranten der Gesprächspartner oder Zuhörer gerade verweilt. Deshalb ist es hilfreich, wenn Sie alle vier Quadranten mit einem Satz abdecken. So ist die Chance, dass Sie den richtigen Quadranten bedienen und damit den persönlichen Bezug für Ihren Zuhörer treffen auf jeden Fall gegeben.

Denn nur was einen persönlichen Bezug und Nutzen verspricht, wird wirklich wahr – und ernstgenommen.

Probieren Sie es aus!

Ich wünsche Ihnen dabei GUTES GELINGEN!

Ihre



Übrigens: Das 4MAT° ist Bestandteil aller Ausbildungen bei remotivation.de.
Eine ausführliche Beschreibung des Formates und über weitere



Über 100 Mehrwert-Downloads zu NLP, Führung, Verkauf und Resilienz finden Sie auf:
<http://www.remotivation.de/jetzt/downloads/>

