

Confidosdialog

Für Personal- und Organisationsentwicklung

Titelstory: Selbstmotivation

Verkaufen ohne Tricks und Kniffe

Expertentipp: Telefonieren

Praxisbeispiel: Impro-Show

themen.

Selbstmotivation

Wie Sie dauerhaft leistungsfähig bleiben

Wer glaubt, seine Motivation wäre von äußeren Umständen abhängig, irrt. Die Art und Weise, wie wir denken, motiviert uns tausendfach mehr als jede Gehaltserhöhung – vor allem langfristig. Und das lässt sich steuern. Doch laut der renommierten Gallup-Studie arbeitet in Deutschland nur rund jeder zehnte Mitarbeiter überdurchschnittlich engagiert. Die anderen haben mehr oder minder die Lust verloren.

Wie also schaffen wir es, jeden Morgen frisch und gut gelaunt zur Arbeit zu gehen

und jeden Abend das Gefühl zu haben „es war ein guter Tag für mich, es hat sich gelohnt“ – geht das überhaupt? Noch dazu ein Leben lang?

Seit über 15 Jahren widme ich mein Leben genau diesem Thema: Wie schaffen es Menschen, sich dauerhaft für das zu motivieren, was ihnen selbst wichtig ist? Dass das funktioniert, zeigen zahlreiche Beispiele. Wie das für den Einzelnen gehen kann – dazu habe ich ein ebenso tiefgründiges wie facettenreiches Seminarkonzept

entworfen und über die Jahre verfeinert. Ziel ist es, unsere Selbstmotivation auf einem kontinuierlich hohen Niveau halten zu können. Dies lässt sich gezielt trainieren, vergleichbar mit dem Erlernen eines Instruments oder einer Sportart. Denn dauerhafte Selbstmotivation muss man sich erarbeiten, weit ab von Tschaka-Parolen und „Glückskeks“-Sprüchen. Es handelt sich um einen Prozess, durch den wir in vielen kleinen Schritten und mit wissenschaftlichen Methoden unser Denken dauerhaft verändern.

Der Prozess beginnt zunächst einmal mit Aufräumarbeiten im Kopf, indem man drei typische Denkfehler über Bord wirft.

Fortsetzung im Innenteil



Alles Werbung oder was?

Mit dieser Ausgabe von confidosdialog präsentieren wir uns in einem neu gestalteten Format. Ziel ist es, unsere Kunden und Interessenten vielfältiger und in kürzeren Abständen als bisher zu informieren. Werbung ist per se nichts Schlechtes. Statt uns jedoch nur selber zu loben, geht es uns vielmehr darum, Ihnen in kurzweiligen Beiträgen einen Querschnitt von aktuellen Themen zu liefern, die für Entscheider von Interesse sind.

Als zertifizierte Akademie liegen unsere Schwerpunkte in den Bereichen der Personal- und Organisationsentwicklung. Zur besseren Wiedererkennung werden Rubriken wie „nachgefragt“ oder „einblicke“ sowie „persönlich“ und „kurz notiert“ in den weiteren Ausgaben ihren festen Platz haben.

Herzlich, Ihr Holger Fischer

Fortsetzung Titelstory

Denkfehler Nr. 1:

Ich lass mich mal motivieren!

Es sind widrige äußere Umstände, das Team, der Lieferant, die Kunden oder der Lebenspartner – „da kann ich doch gar nicht motiviert sein!“ Fast schon ein Reflex, andere für sein (Nicht-)Wohlergehen verantwortlich zu machen. Eine echte Denkfalle für die Selbstmotivation, wissen Psychologen. Denn wer sich das Gefühl bewahrt, er könne etwas ändern, dem geht es viel besser als dem, der glaubt, ohnmächtig der Situation ausgeliefert zu sein. Übrigens ganz unabhängig davon, was „wahr“ ist.

Denkfehler Nr. 2:

Denen zahle ich es heim!

Unrecht, das einem widerfährt, möchte man vergelten. Soziologen bezeichnen dies als Prinzip der ausgleichenden Gerechtigkeit. Schmälere ich aber meine Leistungen, sinkt gleichzeitig meine Selbstmotivation. Denn Leistung stärkt die Selbstachtung, die so genannte Ich-Stärke. Damit ist die eigene Leistung ein wichtiger Beitrag zum Selbstvertrauen und Wohlbefinden. Übrigens ganz unabhängig davon, was „gerecht“ ist.

Denkfehler Nr. 3:

Ich muss nur positiv denken!

Der Lohn des rein positiven Denkens ist:

nichts! Denn positives Denken allein ist passives Denken. Es kann sogar schaden, wie psychologische Forschungen belegen. Denn es suggeriert, dass man „nur“ fest genug an den Erfolg glauben müsse, ohne sich groß anzustrengen. Ein echter Dämpfer für die Selbstmotivation. Statt selbst aktiv zu werden, überlässt man die Veränderungen der Umstände schlicht anderen, etwa hilfreichen Menschen oder dem Universum. Dabei besagt bereits ein altes arabisches Sprichwort: „Vertraue auf Gott, aber binde dein Kamel an.“

Eine weitere Methode von vielen, um langfristig ein hohes Motivationsniveau halten zu können, lautet: Filterwechsel durch Zielvorgabe. Die moderne Neurowissenschaft belegt, dass Menschen einen Filter im Gehirn tragen, der bestimmte Eindrücke durchlässt und andere nicht. Was nicht zur individuellen Überzeugung und scheinbarem Wissen passt, wird vom Filter sorgfältig aussortiert. Dass sich dieser Filter im eigenen Sinne steuern lässt, fast wie der Fokus einer Kamera, wissen die wenigsten.

Ein nächster Schritt wäre das „engagierte Denken“. Die zentrale Frage dieser Methode lautet: „Was kann ich tun?“ Statt problemfokussiert und frustriert zuzuschauen,

kann man selbstinitiativ Lösungen in die Wege leiten und Verantwortung übernehmen. Damit Selbstmotivation nicht in Selbsterforderung endet, gilt es, Dringendes von wirklich Wichtigem zu unterscheiden. Das schafft Orientierung und Vertrauen in einen selbst und strahlt auf das gesamte Team aus.

In meinen Confidos-Trainings und mit dem TaschenGuide „Selbstmotivation – Wie Sie dauerhaft leistungsfähig bleiben“ lernen Sie Schritt für Schritt neue Kraft zu schöpfen und die Freude an der Arbeit aufzufrischen.



„Plane nicht den Erfolg, plane Deine Selbstmotivation.“

Autor: Reinhold Stritzelberger



Unser Inhouse-Seminar zum Thema

In diesem Seminar dreht sich alles darum, was Ihre Beschäftigten tun können, um jeden Tag aufs Neue motiviert, frisch und gut gelaunt zur Arbeit zu gehen – und abends mit dem Gefühl nach Hause zu kommen: „Heute war ein guter Tag.“

Selbstmotivation ist ein Prozess, der sich lernen lässt. Hier gibt es kein „Tschaka“, dafür praxiserprobte Methoden:

Infos unter www.confidos-akademie.de/inhouse-seminar-selbstmotivation

kurz notiert.

Hohe Weiterbildungsquote

Positive Entwicklung: 51 Prozent der deutschen Bevölkerung bilden sich laut der aktuellen Studie „Bildung in Deutschland 2016“ weiter. Vor allem die betriebliche Weiterbildung wurde seit 2010 stark ausgeweitet und ist damit aktuell das wichtigste Segment im Weiterbildungsmarkt.

Lernen 4.0

Laut Zeitschrift „Trainingaktuell“ bezeichnet dies die neue Lernform unserer digitalen, agilen und sich ständig verändernden Arbeitswelt. Flexible Lernmöglichkeiten, selbstbestimmtes Vorgehen der Teilnehmer, Netzwerke zum Erfahrungsaustausch und Kompetenzerwerb direkt am Arbeitsplatz sind Anforderungen, die sich aus diesem Ansatz verstärkt ergeben.

BGM darf Spaß machen

Damit Gesundheitsmanagement (BGM) von der Belegschaft akzeptiert wird, sollten laut humanresourcesmanager.de besondere Potenzialhebel der Verhaltenspsychologie bedient werden. So ist es sinnvoller, Gesundheitsthemen spielerisch und interaktiv mit viel Humor und Leichtigkeit zu vermitteln. Dieses Ziel verfolgt die Confidos Akademie u. a. mit dem Business-Ernährungskonzept Tellerstories®.

nachgefragt.

Interview mit Holger Steitz über B2B-Vertrieb

Confidos Vertriebstrainer und Buchautor Holger Steitz im Interview zu seinem neuen Buch „Verkaufen ohne Tricks und Kniffe“. Seit 2005 berät und unterstützt der Vertriebsprofi Unternehmen, vorwiegend solche mit erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen, in allen Fragen des Verkaufs und Vertriebs.

Kann man überhaupt ohne Tricks und Kniffe verkaufen?

H. Steitz: Ja, das kann man, da bin ich mir ganz sicher. Verkaufen ist ein Prozess, bei dem ein Schritt dem nächsten folgen sollte. Der Untertitel „Mit System zum B2B-Vertriebserfolg“ unterstreicht das.

Wenn man für jede Phase des Vertriebsprozesses klare Konzepte hat, diese den Vertriebsmitarbeitern vermittelt und dafür sorgt, dass die Methoden und Prozesse angewendet werden, dann ist der Verkaufserfolg nicht aufzuhalten. Es braucht somit keine halbseidenen Tricks und Taschenspielerkniffe, sondern man kann mit gesundem Menschenverstand und viel gegenseitiger Wertschätzung Geschäfte machen. Darum geht es in diesem Buch.

Welche Phasen werden in einem Vertriebsprozess durchlaufen?

H. Steitz: Das geht vom Angebotsmanagement über die Preisverhandlung bis zu den Abschlusstechniken. Zunächst müssen Aufträge in hart umkämpften Märkten gewonnen werden. Dabei gilt es einen guten Preis durchzusetzen, wozu ich die 10 Stufen der Preisverhandlung im Buch beschreibe. Mit den richtigen Techniken wird so der Abschluss perfekt vorbereitet, wodurch er allerdings keineswegs automatisch erfolgt. Entscheidend dabei ist es, die Kaufsignale richtig zu deuten.

Wie fließen die Inhalte aus dem Buch in den Confidos-Vertriebstrainings mit ein?

H. Steitz: Das Buch liefert das nötige Fachwissen sowie den roten Faden für meine Trainings. Praxisorientiert und individuell nach den jeweiligen Bedürfnissen des Kunden können entsprechende Schwerpunkte gesetzt werden. Beispielsweise in Rollenspielen oder sogar echten Kundengesprächen lernen die Teilnehmer viel, sind motiviert dabei und haben Spaß.



Unser Inhouse-Seminar zum Thema

Die Vertriebsmitarbeiter bekommen im Training mit Holger Steitz einen zielführenden Prozess für die Gewinnung von Aufträgen in hart umkämpften Märkten aufgezeigt. Sie lernen Preise durchzusetzen sowie deckungsbeitragsorientiert zu

Buchtipps Holger Steitz



Wir verlosen 2 Bücher

Hat das Interview Ihr Interesse geweckt? Senden Sie uns eine E-Mail an info@confidos-akademie.de mit dem Betreff „Verlosung“ und Sie haben die Chance ein Exemplar des Fachbuches „Verkaufen ohne Tricks und Kniffe“ zu gewinnen.

Bitte Adressangaben nicht vergessen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Einsendeschluss ist der 15. Juni 2017.

Anschließend besteht die Möglichkeit, die Inhalte des Trainings mit Hilfe des Buches zu vertiefen, was sehr positiv aufgenommen wird.

verhandeln und den Abschluss zu machen:

Infos unter www.confidos-akademie.de/inhouse-training-angebotsmanagement

persönlich.

Erfolgreich und kundenorientiert telefonieren

Unsere Trainer und Berater stellen sich in einer Videoreihe den Fragen von Confidos Inhaber Holger Fischer. Im etwa fünfminütigen Expertengespräch mit Dipl.-Ökonom Volker Wirth erhalten Sie Impulse zur erfolgreichen und kundenorientierten Kommunikation am Telefon. Confidos Trainer und Berater Volker Wirth verfügt über langjährige Berufserfahrung rund um den professionellen Auftritt am Telefon. Ob Telefonakquise, Verkaufsrhetorik oder Konflikt- und Beschwerdemanagement: In Inhouse-Trainings und Vorträgen profitieren Marketing- und Vertriebsmitarbeiter von diesem Praxiswissen.

Das Video finden Sie auf unserer Webseite unter www.confidos-akademie.de/erfolgreich-und-kundenorientiert-telefonieren





Beratung, Training und Coaching aus einer Hand

Als zertifizierte Akademie ist es unser zentrales Ziel, die Potenziale von Beschäftigten zu fördern und zu entwickeln. Wir legen dabei großen Wert auf eine nachhaltige und passgenaue Begleitung.

Welche Maßnahmen für den jeweiligen Auftraggeber den größten Nutzen bringen ist Bestandteil unserer Beratung im Vorfeld. Durch unser interdisziplinär aufgestelltes Team sind wir in der Lage, ein breites Themenspektrum abzudecken. Ob eine Organisationseinheit, ein Team, Führungskräfte oder die gesamte Unternehmensentwicklung im Fokus liegen, bestimmen unsere Kunden.

Die eingesetzten Methoden sind vielfältig und erprobt. Sie reichen von Inhouse-Seminaren, Workshops, Coachings bis zur Einbindung von Unternehmenstheater. Durch unsere Analysetools wie dem Wir-

kungsbarometer, Feedbackauswertungen oder dem WAVE Persönlichkeitstest sind wir in der Lage, die eingesetzten Methoden noch zielgenauer an die Bedürfnisse vor Ort anzupassen. Informieren Sie sich auf unserer Webseite über unsere Angebote und gewinnen Sie in Fachartikeln und spannenden Hintergrundberichten Einblicke in unsere Themen.

Lernen Sie unser Team in der Video-Reihe „Confidosdialog – Expertengespräche zu Personalentwicklung und Qualifizierung“ näher kennen. Unsere Webseite wurde übrigens vom renommierten Weiterbildungsportal „trainerlink.de“ unter fast 11.000 Einträgen mit der höchsten Kategorie „TOP“ ausgezeichnet.



Telefon 0641 97219530



**Holger
Fischer**

fischer@confidos-akademie.de



**Steffen
Wecker**

wecker@confidos-akademie.de

Angebote

- Inhouse Trainings
- Coaching
- Beratung
- Entwicklungsprozesse
- Unternehmenstheater

Themen

- Führung
- Teamentwicklung
- persönliche Stärken
- Marketing und Vertrieb
- Projekte und Prozesse

Dialog

- Fachartikel
- Videos
- Kundenzeitung
- Social Media
- persönlich

Zielgruppen

- Mittelstand
- Konzerne
- Organisationen
- Verbände
- Einzelpersonen

Wir entwickeln Potenziale

Confidos**dialog**





**Ursula
Fleckner-Jung**

Führung
Personalentwicklung
Teamentwicklung
Demographie



Peter Gerst

Vertrieb
Persönlicher Auftritt
Führung



Natascha Hönig

Betriebliches
Gesundheitsmanagement
Ernährung
Stressmanagement



Dr. Annette Lühken

Interkulturelle
Kompetenzen
Kommunikation
Sales
Personalentwicklung



Stephanie Steen

Büroorganisation
Relocation Service
Zeitmanagement



Sonja Wettlaufer

BGM
Gesund Führen
Personalentwicklung
Nachfolge
WAVE-Kompetenztest



**Sebastian
Stockebrand**

Projektmanagement
Selbstmanagement
in Projekten

Andreas Creutz

KVP
Prozessoptimierung
Qualitätsmanagement



Dirk Engel

Marketing
Social Media
Kommunikation



Stefan Koch

Führen
Teamentwicklung
Kommunikation



Helga Liewald

Stimmausdruck
Improtheater
Teamentwicklung



**Reinhold
Stritzelberger**

Motivation
Selbstmotivation
Gedächtnistraining
Kreativität



Volker Wirth

Telefontraining
Dialogmarketing
Vertrieb



Holger Seitz

Verkauf
Vertrieb
After Sales



Confidos Impro-Show als Kundenevent für Neusehland

Die Confidos Akademie begleitet das expandierende Optik- und Hörakustikunternehmen mit Sitz in Gießen seit einigen Jahren durch verschiedene Weiterbildungsmaßnahmen.

Mit der Confidos Impro-Show „Sauer & Scharf“ bietet Neusehland seinen Kunden seit 2015 in ausgewählten Ladengeschäften zusätzlich ein besonderes Format als Kundenevent an. Attraktive Kulturangebote gehören schon länger zur Neusehland-Philosophie, wie etwa regelmäßige Krimi-Lesungen mit überregional bekannten Persönlichkeiten. Helga Liewald, die als Trainerin und Schauspielerin für die Confidos Akademie Hessen tätig ist, leitet die Sparte Improvisationstheater. „Neben den Einsatzmöglichkeiten in Trainings, z. B. im Rahmen einer Teamentwicklung, bietet sich Improtheater ideal für interne Mitarbeiterveranstaltungen oder spezielle Kundenevents an“, so Liewald.

Thomas Kupka, Prokurist bei Neusehland, war sofort von dem Format begeistert.

So verstehen es die Künstler um Helga Liewald, im ungewöhnlichen Ambiente zwischen Brillen und auf engstem Raum mit ihrem Improvisationstheater alle Altersklassen zu begeistern. In 90 Minuten lieferte die Confidos-Formation auf Zuruf der Zuschauer Szenen und Songs, ließ lokale Besonderheiten mit einfließen und nahm das Thema „Optik und Akustik“ humorvoll ins Visier. Was es Thomas Kupka besonders angetan hat: Jede Show ist einzigartig und überzeugt mit viel Wortwitz, Spontanität und auch zahlreichen musikalischen Highlights, die allesamt improvisiert sind. Das positive Feedback der Neusehland Kunden bestätigt den Prokuristen darin, auch weitere Shows bei Neusehland zu veranstalten. „Noch lange nach der Show sprechen uns unsere Kunden an“, so Kupka, „und bedanken sich für den tollen Abend in unseren Räumen mit der Confidos Impro-Show“. Weitere Informationen unter: www.confidos-akademie.de/weiterbildung/unternehmenstheater



neusehland 
Mein Augenoptiker & Hörakustiker

Neusehland ist eines der führenden mittelständischen Familienunternehmen aus dem Bereich Augenoptik und Hörakustik in Hessen mit aktuell 31 Niederlassungen, 350 Mitarbeitern und mehr als 60 Auszubildenden.

Confidos Impulse: „Kunden gewinnen“ am 19. Juni 2017 in Gießen

In zwei spannenden Vorträgen ab 18:30 Uhr liefern Ihnen unsere beiden Vertriebsexperten und Keynote Speaker Holger Steitz und Peter Gerst hilfreiche Tipps und Tricks sowie praktische Impulse, wie Sie und Ihr Team im Vertrieb noch erfolgreicher werden können. Neben einer prozessorientierten Strategie zählt auch der überzeugende persönliche Auftritt dazu.

Die Schwerpunkte von Holger Steitz (siehe Interview in dieser Ausgabe) und Peter Gerst (TaschenGuide „Überzeugungskraft“) ergänzen sich hierfür perfekt. Holger Steitz ist Verfechter eines prozesshaften Vorgehens und zeigt auf, wie Sie im Verkauf ohne Tricks und Kniffe zum Abschluss kommen. Im zweiten Teil wird Ihnen von Peter Gerst und Schauspielerin Magdalena Kaim spie-

lerisch an Beispielen aufgezeigt, wie man durch einen überzeugenden Auftritt den persönlichen Erfolg im Verkauf steigert und dabei authentisch bleibt. Und wenn Ihnen an diesem Abend der Innere Schweinhund begegnet, so ist das ebenfalls kein Zufall. Lassen Sie sich überraschen. Kostenfreie Anmeldung und weitere Infos unter www.confidos-akademie.de/impulse

Eine Botschaft – vier Interpretationen

Das Modell „Vier Seiten einer Nachricht“ (Schulz v. Thun) setzt Confidos Trainerin Ulla Fleckner-Jung in ihren Workshops u. a. zur Teamentwicklung ein. Hiermit lassen sich kommunikative Missverständnisse gut verdeutlichen. Es werden die Seiten Appell, Sachinformation, Selbstoffenbarung und Aussage zur Beziehung unterschieden. Menschen nehmen Informationen unterschiedlich wahr. Erst der Empfänger entscheidet über den Sinn einer Nachricht, daher können wir aus

seiner Antwort erkennen, mit welchem „Ohr“ er besonders zugehört hat. Ein Beispiel: „Frau Meyer arbeitet zu viel“ lässt verschiedene Interpretationen der vier „Ohren“ zu (siehe Grafik). Um Missverständnissen vorzubeugen und sicherzugehen, dass man sein Gegenüber verstanden hat, ist es wichtig, genau nachzufragen, das eigene Verständnis zu überprüfen, vielleicht seine eigene Antwort neu zu formulieren und vor allem wohlwollend im Gespräch zu bleiben!

blickwinkel.

