



ERFOLGS-TOOLS FÜR MODERNES LEADERSHIP "ÜBERZEUGUNGSSOG"

#CEVEYGROUP #LEADERSHIP #FÜHRUNGSENTWICKLUNG

brandeins /thema	brandeins /thema
2023	★ 2016
	★ 2017
	★ 2018
	★ 2019
	★ 2020
	★ 2021
★ 2022	In den Kategorien
Beste Unternehmens- berater	Beste Unternehmens- berater Human Resources Strategieentwicklung Coaching

ÜBERZEUGUNGSSOG – TOOL FÜR NACHHALTIGEN EINFLUSS UND DIALOG

Sie wissen, dass Überzeugung bei Ihrem Gesprächspartner stattfinden muss.

Nur wenn der andere wirklich authentisch „JA“ sagen kann, hat tatsächlich Überzeugung stattgefunden.

Beispiel:

MA: „Sollen wir jetzt den Marktanteil erhöhen oder die Preise erhöhen?“

FK: „Ich denke es ist wichtig, gemeinsam herauszuarbeiten, wie wir beides erreichen können, und mit welcher Strategie wir auf unsere Kunden zugehen müssen. Was meinen Sie?“





Ergebnis:

Sie schaffen es, aus dem Dilemma des „entweder – oder“ herauszukommen und den Mitarbeiter in eine positive Lösungshaltung zu bringen.

„BEIDES“ oder „WIE!“ sind Schlüsselbegriffe für aktivierende Überzeugung und Ausdruck hoher Dilemma-Kompetenz.



 Dr. Bernhard Cevey, CEO CEVEYGROUP

 Als international tätiges Beratungsunternehmen mit den Schwerpunkten modernes Leadership, Verkaufsproduktivität und Changemanagement verbinden wir moderne Konzepte mit starken methodischen Kompetenzen.

 Beratung, Training, Coaching, Potenzialanalysen

Das Thema interessiert Sie?
Dann folgen Sie uns auf
[@CEVEYCONSULTING](#)

