

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](#)**

