



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

Sicher auf der Beziehungsebene – Verkäuferschulungen mit INSIGHTS MDI®

Von Frank M. Scheelen, Scheelen AG

Für Verkäufer reicht es nicht, die Produktpalette und Leistungen in all ihren Einzelheiten auswendig zu kennen. Wichtiger ist oft die Fähigkeit, den richtigen Draht zum Kunden zu finden. Aber wie geht das konkret? Können Verkäufer das lernen? Und die Frage für Trainer lautet: Können sie dies den Verkäufern in Trainings vermitteln?

Die Antwort: Um auf die Wünsche und Eigenarten der Kunden eingehen zu können, bedarf es der Fähigkeit, Menschen einzuschätzen und „zu lesen“. Diese Fähigkeit kann durchaus entwickelt werden. Etwa mit Persönlichkeits-Analysetools wie das INSIGHTS MDI®, das Menschen bestimmte Verhaltenstypen zuordnet und die jeweiligen Verhaltensweisen, Kompetenzen und Werte für die verschiedenen Typen vermittelt. Solche Tools helfen zu erkennen, welche Persönlichkeitsstruktur sich hinter dem jeweiligen Gegenüber verbirgt. Sie geben Hinweise, wie entsprechend auf diesen Menschen zugegangen werden sollte, wie er zu überzeugen ist. Bei INSIGHTS MDI® gilt dabei die Grundannahme, dass sich Menschen vier Basistypen bzw. Verhaltenstendenzen zuordnen lassen – dokumentiert durch die Farben rot, gelb, grün und blau. Rot steht für den Macher (extravertierter Denker), gelb für den Kommunikativen (extravertierter Gefühlsmensch), grün für den Beziehungsorientierten (introvertierten Gefühlsmensch) und blau für den Faktenorientierten (introvertierter Denker). Freilich kommen diese vier Grundtypen in ihrer Reinform in der Realität nur selten vor. Aber bei den meisten Menschen sind zwei Farben besonders stark ausgeprägt.

Regel: „Behandle andere so, wie sie behandelt werden möchten“

Trainer können Verkäufern in Vertriebstrainings mit dem erprobten Persönlichkeits-Analysetool eine nützliche Hilfe an die Hand geben, um mit Kunden typgerecht umzugehen.

Es gilt nicht mehr die Regel „Behandle andere so, wie Du gern selbst gerne behandelt werden möchtest“ sondern „Behandle andere so, wie sie behandelt werden wollen“.



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

Zudem gibt INSIGHTS MDI® dem Verkäufer auch Orientierung darin, wie er selbst „tickt“, welche inneren Überzeugungen und Motive ihn steuern – und wie er daher auf andere Menschen, auf seine Kunden wirkt. Wertvolle Erkenntnisse, denn oft sind wir uns unserer selbst – zumindest auf der Beziehungsebene – und in unseren Motiven nicht völlig bewusst.

Bereits 6,5 Millionen Analysen mit INSIGHTS MDI®

Das INSIGHTS MDI® (Management Development Instrument) basiert auf der psychologischen Typenlehre von C.G. Jung. Es ist in 35 Ländern, 16 Sprachen und rund 20 zielgruppenspezifischen Varianten zur Analyse von Werten, Verhalten und Kompetenzen verfügbar. Insgesamt wurden bereits 6,5 Millionen Analysen damit durchgeführt.

In Deutschland werden die INSIGHTS MDI®-Diagnostik-Tools exklusiv von der INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH, einer Tochter der SCHEELLEN® AG, und ihren zertifizierten Lizenzpartnern – professionellen Trainern, Beratern und Coachs – angeboten. BDVT-Mitglieder erhalten für die Akkreditierung Sonderkonditionen. Details hierzu können bei der SCHEELLEN® AG erfragt werden.

Die nächsten Akkreditierungstermine zum INSIGHTS MDI®-Berater:

1. bis 3. Juli 2015 in Waldshut-Tiengen
23. bis 25. September 2015 in Waldshut-Tiengen
25. bis 27. November 2015 in Waldshut-Tiengen

Kontakt:

SCHEELLEN® AG

Klettgaustraße 21

79761 Waldshut-Tiengen

E-Mail: info@scheelen-institut.de

Web: www.scheelen-institut.de