

Infoblatt zum BDVT Methoden Siegel: Feingold LEAP™ Learn+Practice Plattform

Persönliche Daten / Erreichbarkeit	Seminar / Methoden Daten
<p>Name Autor: Stefanie Eichner</p> <p>Anschrift: Feringastrasse 4, 85774 Unterföhring bei München</p> <p>Tel.: 089 9438 4747</p> <p>Funk: 0171 4100181</p> <p>Mail: stefanie.eichner@feingoldtech.com</p>	<p>Titel: Feingold LEAP™ (Learn+Practice) Plattform</p> <p>Wann entwickelt: 2009</p> <p>Wo eingesetzt: Im nachhaltigen Aufbau zielführender Verhaltensgewohnheiten in Geschäftsinteraktionen für Vertriebs-, Servicemitarbeiter und Führungskräfte.</p> <p>Wie lange im Einsatz: seit 2010</p> <p>Ausführliche Informationen: www.feingoldtech.com</p>

Beschreibung der Methode:

Die Methode wurde entwickelt, um Teilnehmer nachhaltig dabei zu unterstützen, authentisch Enthusiasmus und Zuversicht in den Interaktionen mit Kunden und Mitarbeitern auszustrahlen. Kern der Feingold LEAP™-Plattform ist eine Technologie, die objektives Feedback zur Kommunikationswirkung und -wirksamkeit gibt. Sie ermöglicht, selbständig am PC das eigene Verhalten so zu trainieren, dass auch unter Stress optimale Leistungen zuverlässig abrufbar sind.

■ Feingold LEAP™

Die erste Technologieplattform, die authentischen Enthusiasmus und Vertrauen in Ihre Geschäftsinteraktionen bringt.

■ Das Problem

In Vertrieb und Führung ist die Konfrontation mit Einwänden und negativen Einstellungen alltäglich. Das kann enormen psychischen Stress verursachen: Statt in Kunden Zuversicht und Begeisterung zu wecken, werden deren negative Einstellung, Zweifel und Zögerlichkeit übernommen. An diesem Punkt vermögen „Fakten“ und „Gesprächstechniken“ nicht mehr, ein negatives Mindset zu ändern.

■ Die Gelegenheit

Vertriebsprofis, die authentisch Enthusiasmus und Vertrauen in die Geschäftsinteraktionen einbringen, werden ...

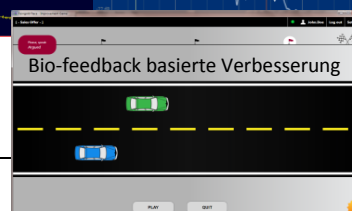
- ... Einwände und Skepsis effektiver überwinden
- ... authentisch Vertrauen und Ansprechbarkeit in Kunden wecken
- ... überzeugende Verkaufspräsentationen halten, die zum Handeln anregen

■ Wie funktioniert es?

Mit der Feingold LEAP™ Methode **erleben Sie die Situation unmittelbar**. In einem interaktiven Dialog spricht der Gesprächspartner mit Ihnen (Video/Audio) und Sie antworten ... Das Gespräch dreht sich um **business-relevante Inhalte** (z.B. Ihre Preisgestaltung, Ihre Produkte, Ihr Nutzenversprechen gegenüber dem Kunden, Reklamationen Ihrer Kunden etc.), während Sie mit individuellen Hinweisen und Best-Practice-Benchmarks verbessern, **WIE** Sie interagieren.



Serious Games:



Feingold LEAP™ nutzt eine innovative KI-Vox-Technologie, um Ihre individuellen **kommunikations-kritischen Verhaltenseinstellung zu messen.**

Als Nutzer **sehen Sie die Ergebnisse** grafisch und numerisch aufbereitet und dem „**Best Practice**“ gegenüber gestellt. Das System liefert Ihnen auch **individuelle Verbesserungsmethoden und Anleitungen zum Vorgehen**, unter anderem biofeedback-basierten Spiele. Sie können die Interaktion dann so lange wiederholen, bis Sie das gewünschte Ergebnis erzielen

■ **Der wissenschaftliche Hintergrund:**

Die „Best Practice“-Werte wurden aus der Analyse von mehr als 1,3 Mio. geschäftsbezogenen Situationen und Aufnahmen ermittelt...

Die Verbesserungsmethoden sind das Resultat verhaltenspsychologischer Forschungsarbeit

■ **Erwiesener Erfolg:**

Das System wird erfolgreich genutzt von:

1. Dem weltweit größten Logistikunternehmen, **Deutsche Post DHL** (Leadership und Kundenservice)
2. Einer der weltweit größten Banken (Kundenakquise)
3. Einer der weltweit angesehensten Marken, **BMW**