

CreactiveTraining

Mehr Erfolg im Verkauf, im Kundenkontakt, im Job
durch Kreatives Denken und Handeln

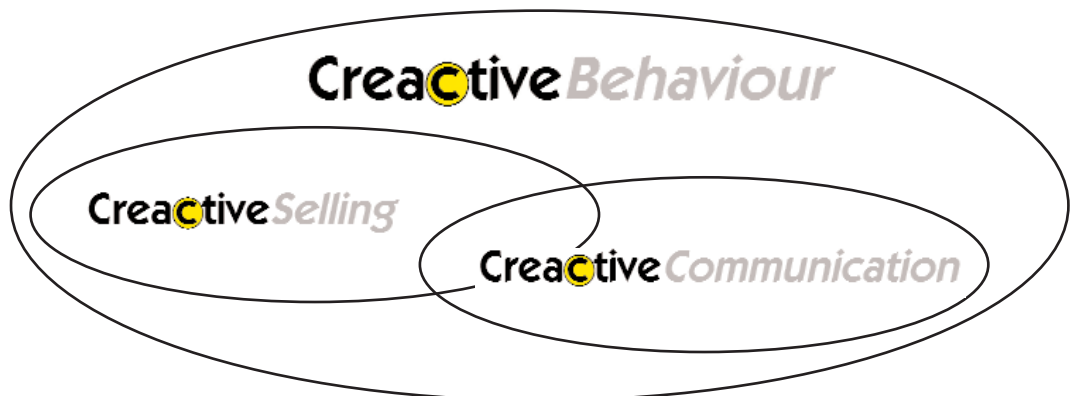
Ausgangslage

Wer immer wieder mit gleichen Fragestellungen gleiche Probleme in der gleichen Art und Weise angeht und beschreibt, erhält immer wieder die gleichen Resultate.
Wollen Sie mehr vom Gleichen oder wirklich andere, neue Ansätze?

Teilnehmer/innen

Alle, die ihr kreatives Potential entdecken und fördern, alte Zöpfe abschneiden und sich einfach für Neues öffnen wollen.

Inhalt



Unser gesamtes kreatives Verhalten wirkt sich auf unser Kommunikations- und Verkaufsverhalten aus:

- Sandburgen bauen: Bereitschaft und Mut entwickeln, wirklich anders zu denken.
- Eigenen Horizont erweitern, an die eigenen Fähigkeiten glauben.
- 180°-Phänomen: Neue Massnahmen völlig anders entwickeln und umsetzen.
- Blickwinkel-Training: Andere Sichtweisen/Positionen einnehmen (Kunde).

- Vor-Urteile abbauen: Unvoreingenommen Aufgaben anpacken, nichts „annehmen“.
- Spontaneitäts- & Flexibilität-Training: Situativ handeln, entwickeln, kommunizieren, verkaufen können.
- Synectical Training (Analogien): Das richtige Argument zur richtigen Zeit zücken können.
- Assoziations-Training: Schneller neue Ideen generieren, Lösungen entwickeln können.
- Alte Zöpfe abschneiden: Bestehendes überdenken und allenfalls adaptieren.
- Kreatives Führen: Kreativität fördern und kreatives Umfeld schaffen können.

Fazit Kreatives Denken ist lernbar - und umgehend anwendbar. Was gestern noch als unlösbar galt, kann uns heute schon als banal erscheinen. Sie erfahren, wie durch neue Sichtweisen, Fragestellungen und Verhalten Aufgaben und Probleme einfacher angegangen, gelöst und Ideen wesentlich leichter und rascher entwickelt werden können.

Dauer	Interaktives Referat	1 - 2 Stunden
	Starter-Workshop	1 Tag
	Power-Workshop	1 1/2 Tage
	Training	1 1/2 Tage plus Follow up Meetings nach Absprache