

A vertical bar on the left side of the slide, composed of four stacked rectangular segments in different shades of blue and red. From top to bottom, the colors are light blue, medium blue, dark blue, and a thin red segment.

Motivation Oriented Training (MOT)

Umgesetzt für das Handlungssteuerungsmodell nach Prof. Julius Kuhl
alternativ für Insights, DISG, Struktogramm und andere Modelle möglich

Der psychologisch, neurologisch basierte MOT Ansatz ist für Sales Aktivitäten in Verdrängungsmärkten optimiert

Anwendungsbereich, Grundlagen und Möglichkeiten:

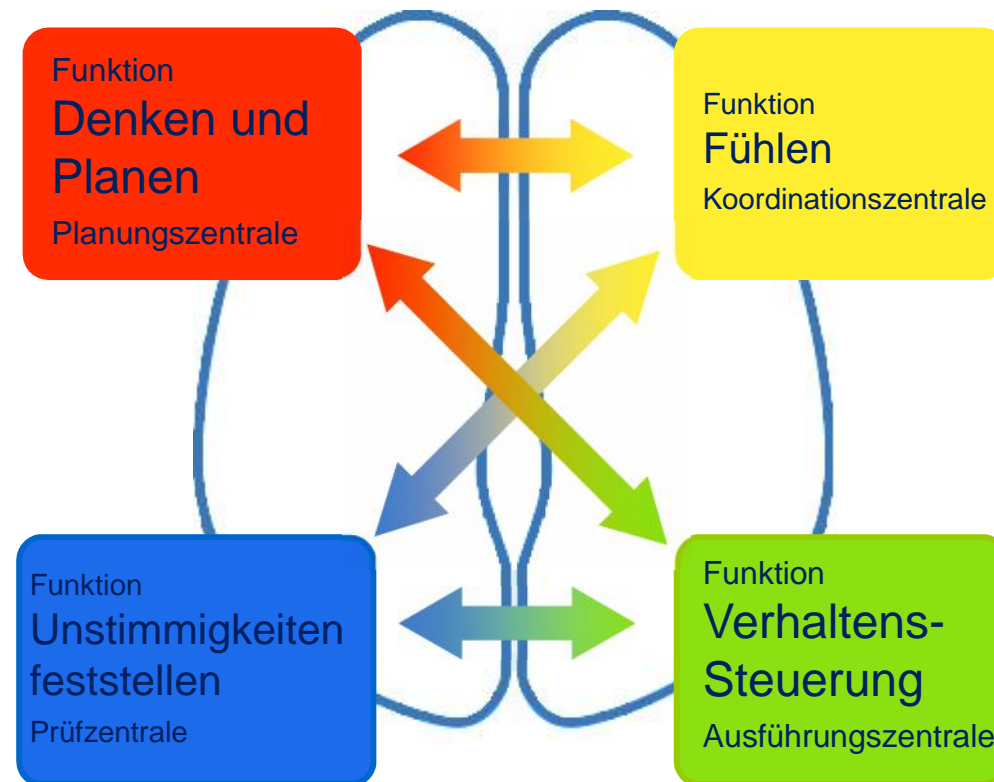
- Produkt / Dienstleistung wird in einem Verdrängungswettbewerb vertrieben
- Aus Kundensicht scheint der Preis die rationale Entscheidungsgrundlage zu sein
- Neue Erkenntnisse der Neurobiologie belegen: Menschen entscheiden meist im Vorfeld unbewusst und suchen erst danach logische Argumente, die die Entscheidung begründen
- Die Aufgabe des Verkäufers ist es daher, den Kunden auf der unbewussten Ebene zu erreichen, dort, wo die Entscheidung fällt
- Dafür sind Erkennung und Ansprache der emotionalen unbewussten Bedürfnisse des Kunden essentiell
- Argumente zum Produktnutzen werden dann diesen emotionalen Bedürfnissen angepasst und präsentiert
- Durch den MOS-Ansatz finden Berater sogar zu bisher als „schwierig“ empfundenen Kunden einen neuen erfolgreichen Zugang

Das Fundament für unsere Vertriebsstrainings bildet der MOT-Verkaufsprozess



Jede Hirnfunktion steht für spezielle Fähigkeiten

Wir nutzen die gezeigten Farben für die Gehirnfunktionen – Handlungssteuerung nach Prof. J. Kuhl

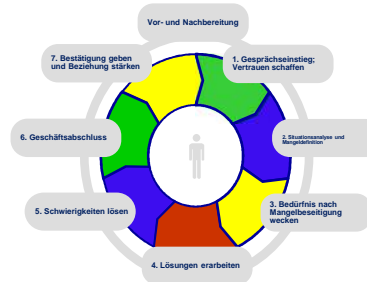
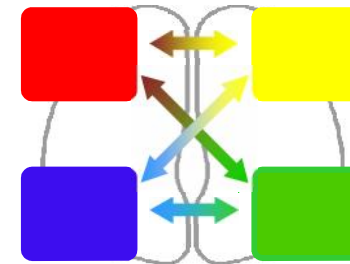


Wie wir Bewährtes mit neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen verbinden – Synchronisieren

Erfahrung: Der Verkaufsprozess

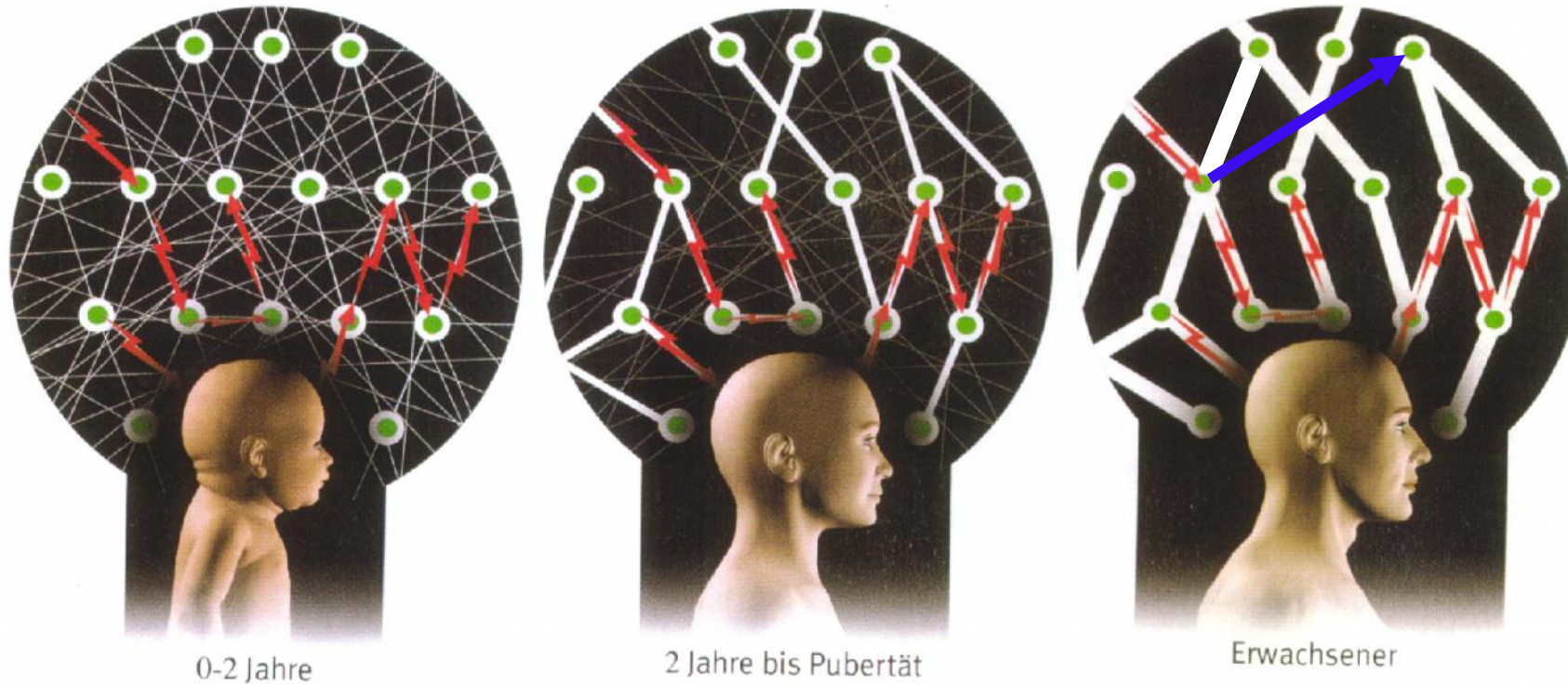


Hirnforschung: Das Handlungssteuerungsmodell



Zusammenführung: Ein erfolgreicher Verkäufer kommt zum Abschluss, indem er in jeder Phase des Verkaufsprozesses spezifische emotional-kognitive Systeme des Kunden gezielt aktiviert. Beide Partner bewegen sich synchron durch den Prozess.

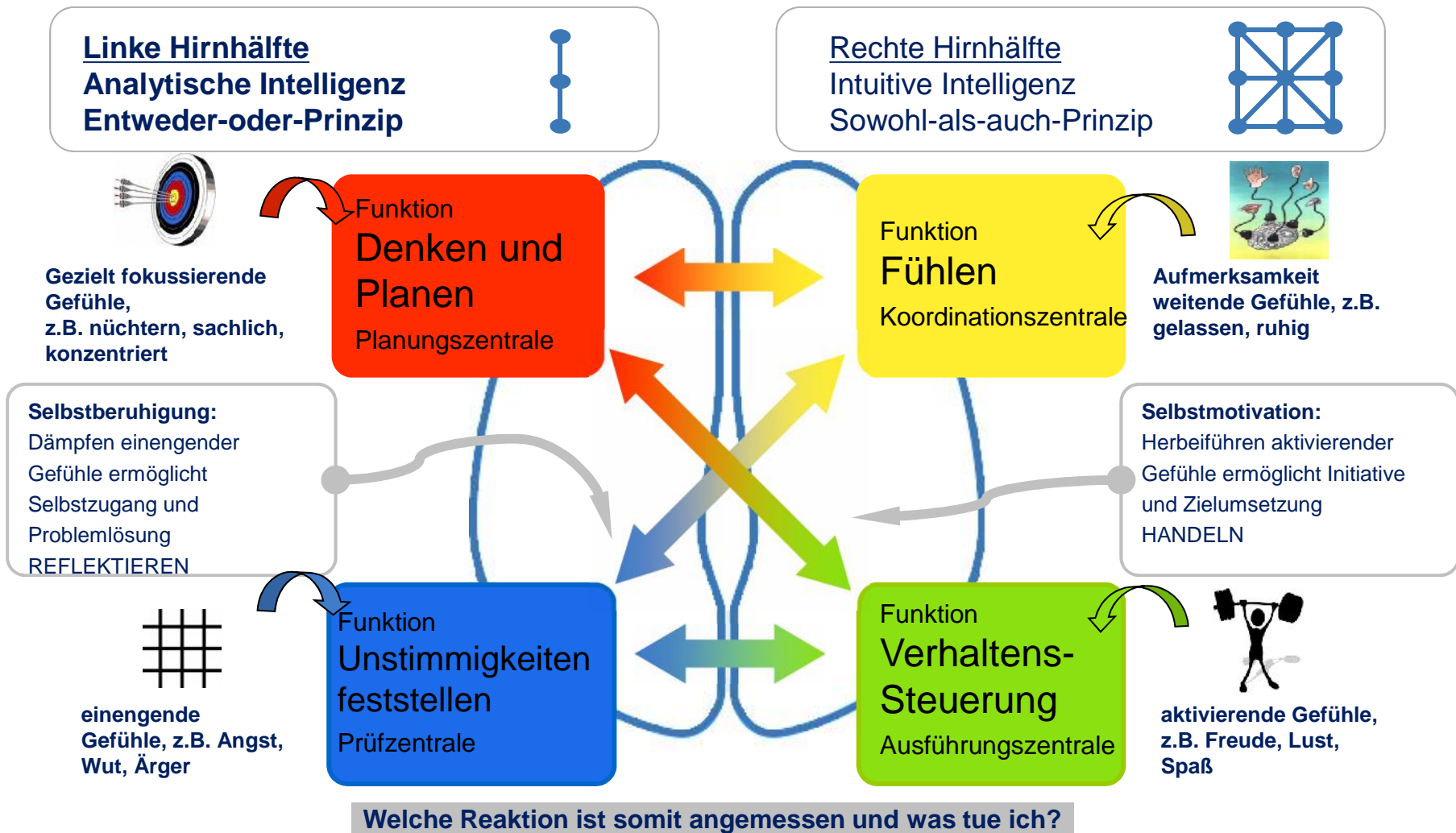
Das Gehirn ist ein Produkt seiner Benutzung!



Bewusst gestaltete Verhaltensänderungen veranlassen das Gehirn (auch bei Erwachsenen), sich selbst umzubauen. Unser Trainings-Ansatz macht diesen Prozess bewusst und optimiert ihn.

Jede Hirnfunktion steht für spezielle Fähigkeiten

Synchronisierung von Herausforderung und Fähigkeit durch bewusstes Umschalten



Der Berater lernt in jeder Verkaufsphase bestimmte emotional-kognitive Systeme des Kunden gezielt zu aktivieren (1)



(1) Die Farben zeigen an, welche Hirnfunktionssysteme vom Demand Berater vorrangig genutzt werden sollten.

Den richtigen Gang einlegen

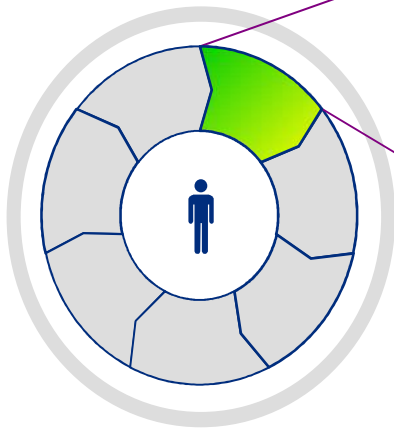
Das passende Hirnfunktionssystem wird für die jeweilige Herausforderung der Phase im Verkaufsgespräch eingeschaltet



(1) Die Farben zeigen an, welche Hirnfunktionssysteme vom Demand Berater vorrangig genutzt werden sollten.

Beispiel: In Phase 1 aktiviert der Berater das vernetzte Denken und Fühlen sowie die intuitive Verhaltenssteuerung

Phase 1: Gesprächseinstieg und Herstellen einer Vertrauensbasis



Ziele für Phase 1:

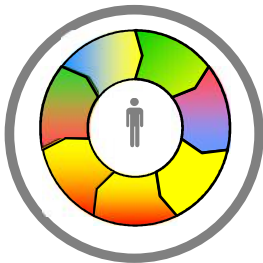
- Eine vertrauensvolle und offene Atmosphäre schaffen
- Allgemeine Ziele für das Gespräch einführen
- Wünsche und emotionale Bedürfnisse (soziale Motive) des Kunden erkennen
- Den Kunden bedürfnisgerecht ansprechen

Das gelingt durch:

- Aktivieren des vernetzten Denkens und Fühlens (gelb) und der Ausführungsfunktion (grün) beim Kunden
 - Etwas tun, tun lassen, Kaffee einschenken
 - Bewegung und körperliche Aktion, Stuhl rücken
- Aktivieren der damit verbundenen Emotionen (gelb- gelassen; grün-positiv emotional)

Der Berater lernt die emotionalen Bedürfnisse des Kunden zu erkennen und anzusprechen, um eine positive und entspannte Gefühlslage zu erreichen, die dann wiederum zu Vertrauen und Offenheit führt.

Persönlichkeitskompetenzen auf funktionaler Ebene messen und als Grundlage der Entwicklungsarbeit nutzen

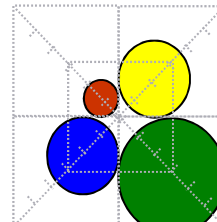


Beispiel: Prozess in einem Verkaufsgespräch

Auf Basis des Hirnmodells wird mit der gemessen, wie gut die Hirnfunktionssysteme bei bestimmten Aufgaben zusammenspielen.

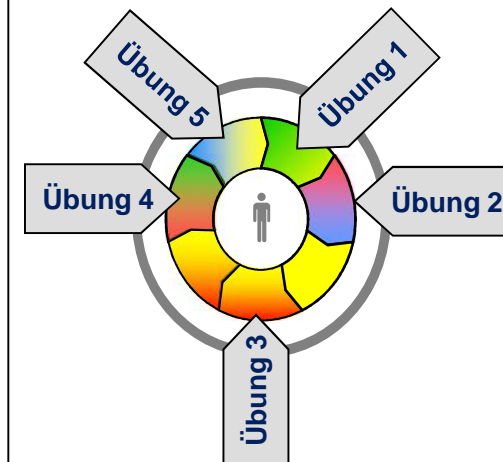
Informationsverarbeitung

Analytisches Denken Aus dem Überblick



Detailfokussiertes Wahrnehmen Intuitives Verhalten

Dann werden individuelle Entwicklungsmöglichkeiten (sogenannte Engpässe) auf der Ursachenebene aufgezeigt. Je nach Anforderung der Aufgabe der jeweiligen Funktion.

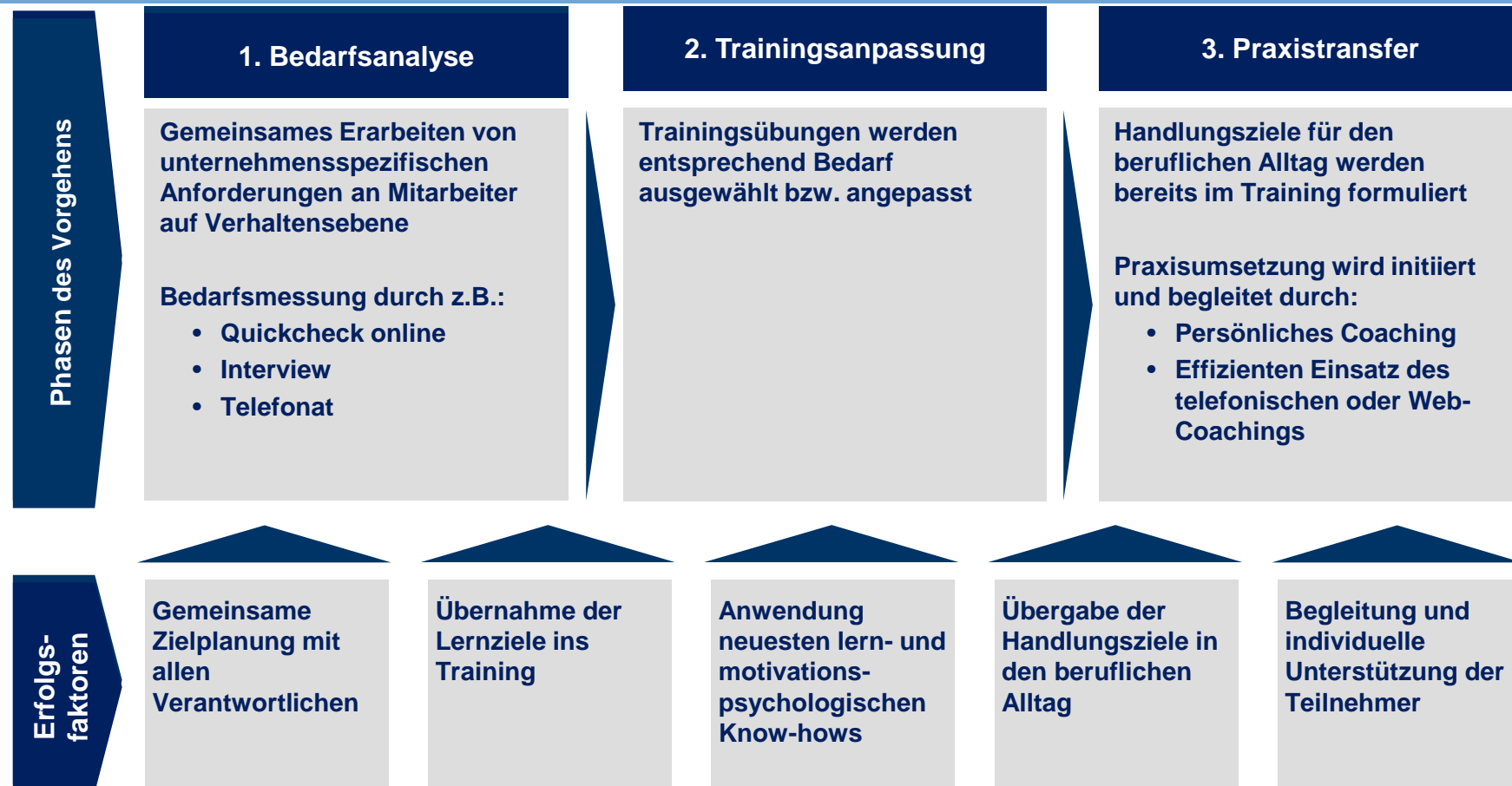


Alle Trainings und Coachings fokussieren auf die erkannten Engpässe.

Effizienz und Wirksamkeit steigen deutlich.

Die schwächsten Glieder der „Kette“ werden verstärkt. Die Übungen werden auf einem Fundus von über 150 für die jeweilige Herausforderung ausgewählt

Unser 3-schrittiges Vorgehen in der Konzeption: Bedarfsanalyse, Trainingsanpassung und Praxistransfer



Wir freuen uns auf Sie



Thomas Kunz
Dipl.-Kfm., Hamburg & Kiel
Am Bogen 16
24582 Wattenbek
040 866045-45
0178 – 838 939 6
www.meta-noia.de
tk@meta-noia.de