

marketingfaktor ist die Full Service Agentur für wirksames Vertriebsmarketing. Alle Vermarktungsaktivitäten aus einer Hand. Von der Strategie über Marketing bis zum Vertrieb. Lead- und Umsatzstreben statt Schöngesterei. Pragmatisch, partnerschaftlich und bodenständig, dabei erfrischend unkonventionell. Das ist marketingfaktor.

Kontaktieren Sie uns. Wir machen das.



Strategie. Marketing. **Vertrieb.**  
Wir **machen** das.

## TRAINING

Kommunikationsstil erkennen und bedarfsgerecht überzeugen mit Insights Discovery®

### IHRE HERAUSFORDERUNG

Sie möchten die unterschiedlichen Kommunikationsstile Ihres (Vertriebs-)Teams auf Basis einer wissenschaftlich fundierten Präferenzanalyse (Carl Gustav Jung) verstehen und verbessern, um unterschiedliche Kundentypen effektiv zu überzeugen? Nahezu alle Methoden zur Steigerung der Führungs-, Team- und Vertriebsperformance widmen der Persönlichkeitsdisposition und dem Kommunikationsstil der Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte keine angemessene Bedeutung.

Mit dem Insights Discovery® 4-Farbmodell erkennen Sie die Andersartigkeit innerhalb der Gruppe und lernen mögliche Konfliktpotenziale zu verstehen. Sie lernen die Wirkung Ihres Verhaltens auf andere zu verstehen und dieses zielgerichtet anzupassen. Die marketingfaktor bietet als akkreditierter Vertriebstrainer und Insights Discovery® Practitioner methodisch fundierte Workshops, die den Verhaltenspräferenzen Ihrer Mitarbeiter ausreichenden Raum einräumen, um die vertriebliche Kommunikation und Effektivität im Vertrieb oder die Kommunikationsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter zu verbessern. Vertrauen Sie uns. Wir machen das.

### UNSERE LÖSUNG

- » Ausgangspunkt ist die Erstellung eines Insights Discovery® Präferenz-Profils zur Persönlichkeitsentwicklung mittels Online-Evaluation.
- » Das daraus resultierende 20-40 seitige Profil unterstützt den Einzelnen darin, sich auf ansprechende und positive Art besser kennen zu lernen. Es eignet sich ausgezeichnet dafür, Ihren persönlichen Arbeits-, Führungs- Kommunikations- und Verhaltensstil zu erkennen und sich bewusst zu machen. Gleichzeitig erfahren Sie, wie Sie auf andere wirken und wie andere Sie wahrnehmen. Das hier vorgeschlagene Profil enthält die Module Basis (B), Management (M) und Effektivität im Verkauf (V).
- » **Tag 1:** Einführung in Insights Discovery®, aktives Arbeiten mit dem 4- Farbenergie Modell und dem eigenen Präferenzprofil
- » **Tag 2:** Vertieftes Arbeiten mit dem Fokus Steigerung der Effektivität im Vertrieb sowie Verbesserung des Führungs- und Kommunikationsverhaltens

### IHR NUTZEN

- » Tieferes Verständnis für sich selbst und Ihre Wirkung auf andere
- » Erkennen und Verbessern des Arbeits- Führungs-, Verhaltens- und Kommunikationsstils
- » Kundentypen erkennen und bedarfsgerecht überzeugen
- » Verbesserung der Kommunikation und Steigerung der Vertriebsperformance
- » Verbesserung der Zusammenarbeit in und zwischen Teams
- » Gezielte Identifizierung von Lern- und Entwicklungsbedarf