

Kundengerecht präsentieren – die Psychologie des Zuhörens

08

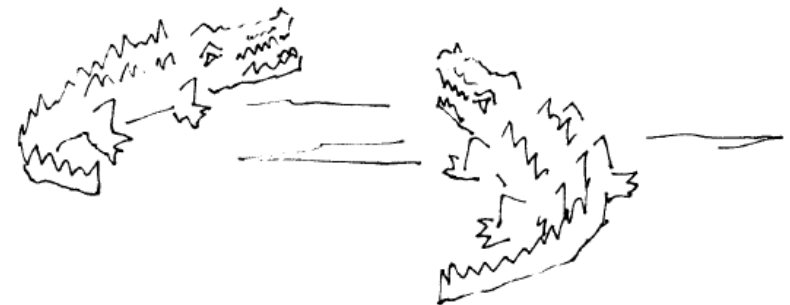


Phuc-An Tran
Real-Change



Real-Change

**Kommunikation.
Innere Haltung.
Real Change.**





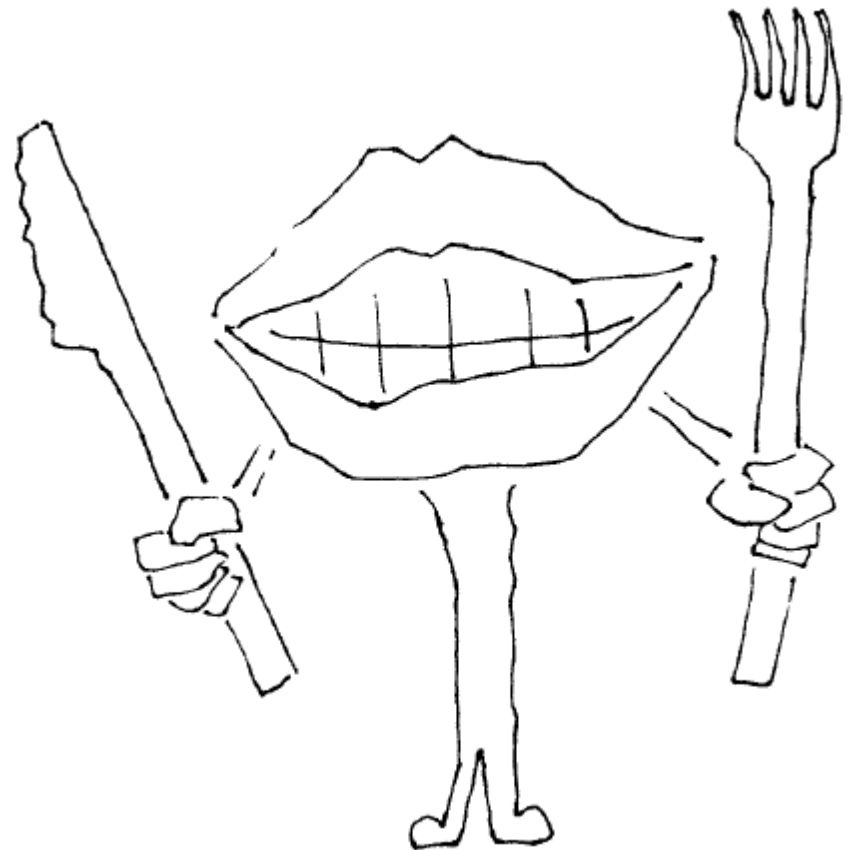
Präsentieren

**und
lernen
hängen
zusammen**



Lernen

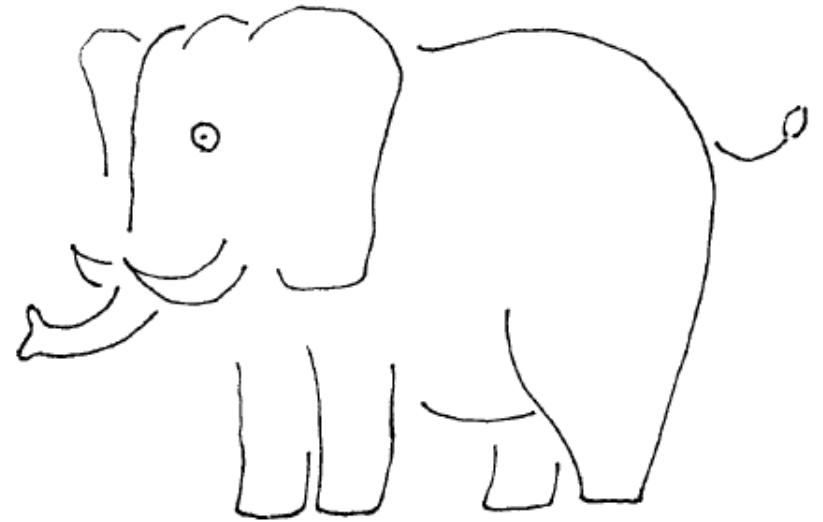
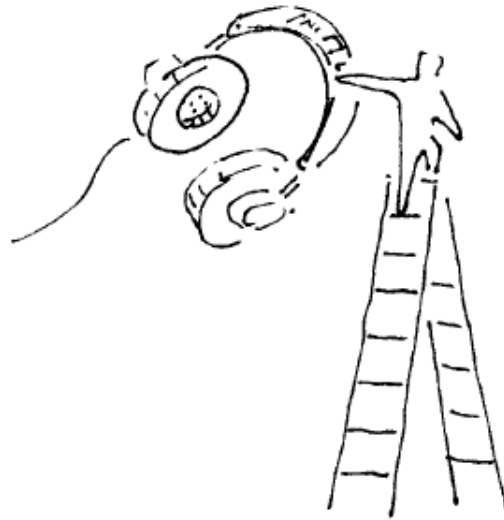
**bedeutet
mundgerecht
machen**



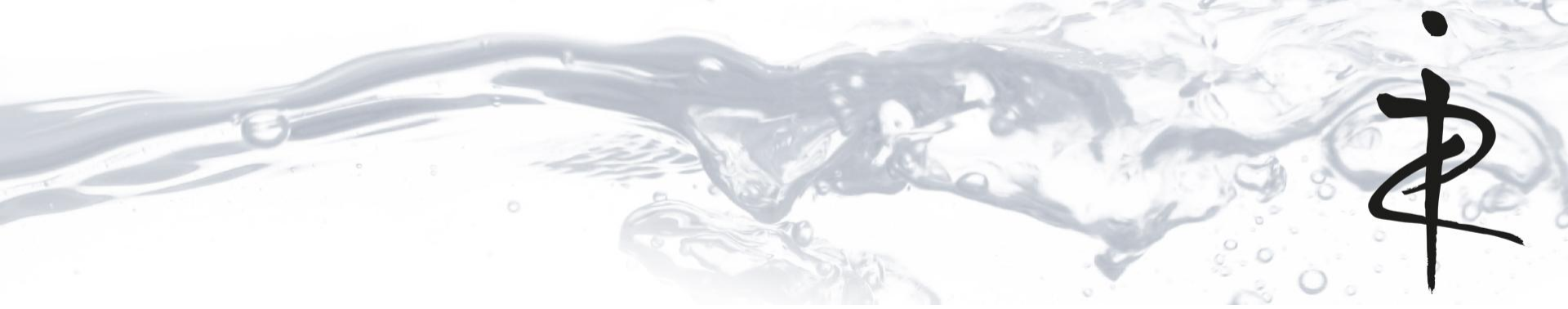


Ohrgerecht

machen



Lerntypologie



4-Mat[®] System

Theorie der Lernstile
nach
Bernice McCarthy



Erkenntnis

Kind sagt:

*„Beantworte zuerst
meine Frage,
sonst höre ich
nicht zu“*





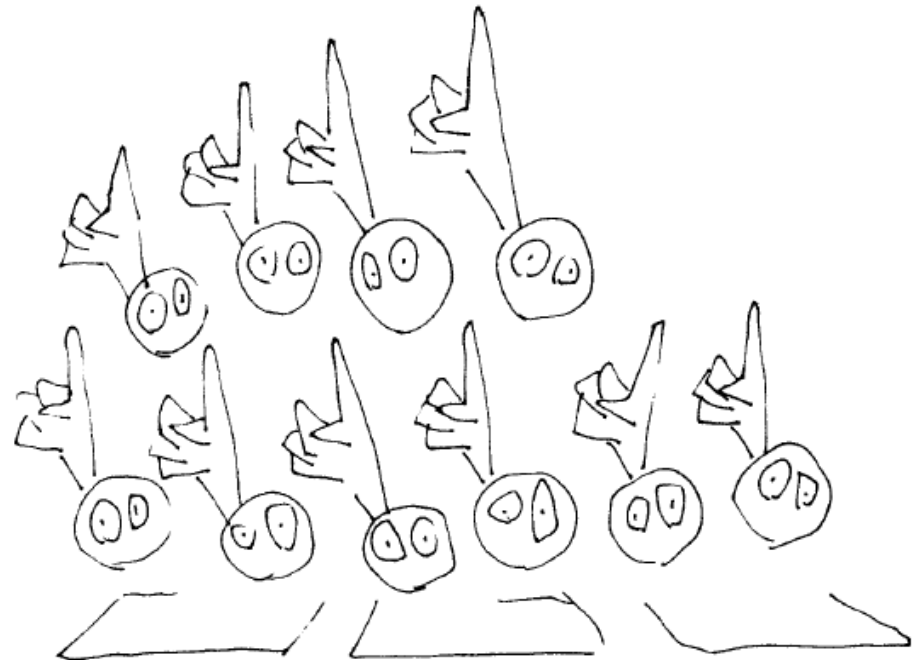
4 Arten von Fragen

Warum?

Was?

Wie?

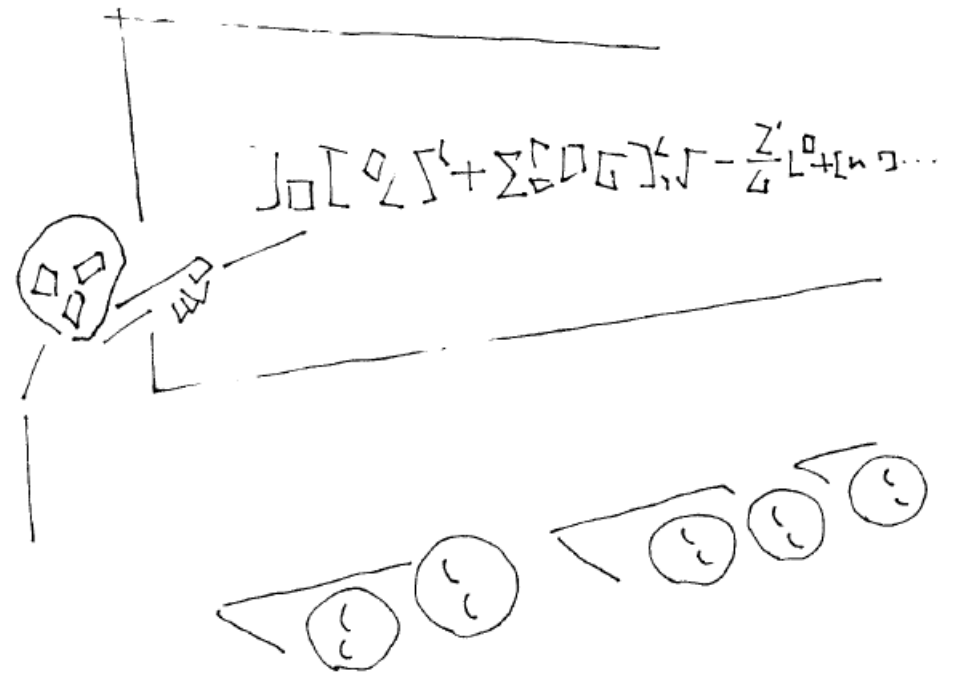
Was ist wenn?





Warum?

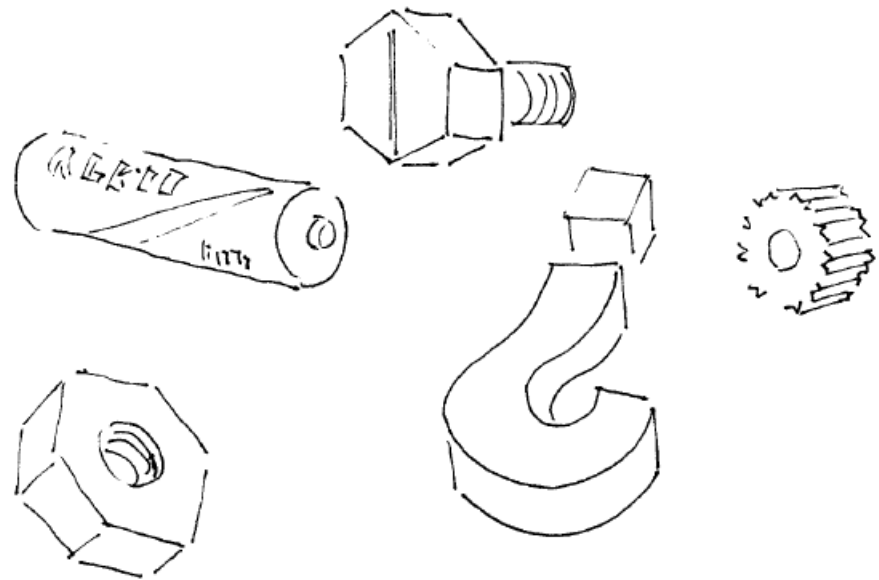
**Warum
lohnt es sich
für mich?**





Was?

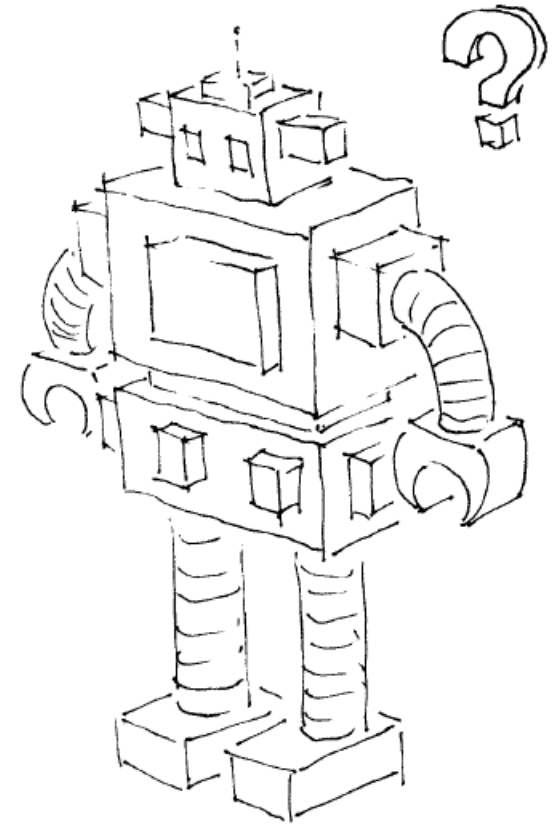
**Was werden
wir behandeln?**





Wie?

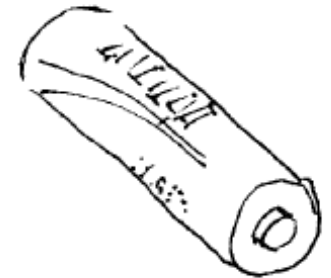
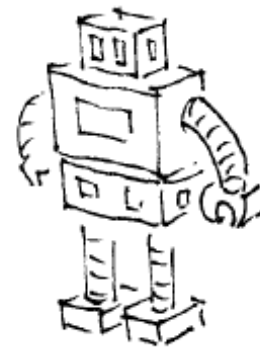
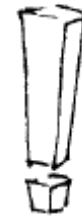
**Wie
funktioniert es?**





Was ist wenn?

**Was ist wenn
ich es so mache?**





Praktischer Aufbau

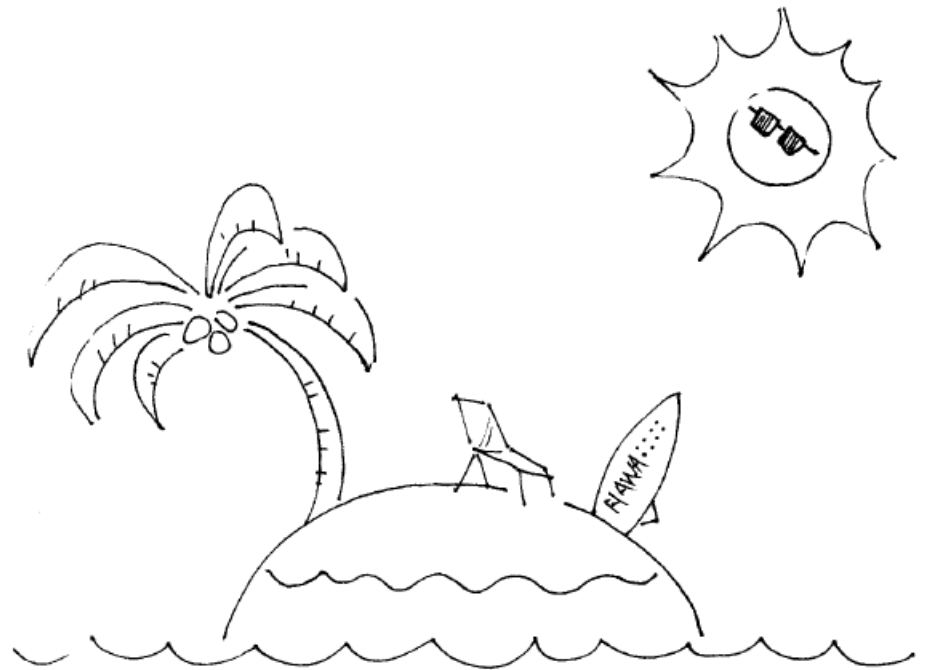
Kleines Was

Warum?

Was?

Wie?

Was ist wenn?





Beispiel Vertrieb

Kleines Was

Warum?

Was?

Wie?

Was ist wenn?



Beispiel Vertrieb

Kleines Was

Warum?

Was?

Wie?

Was ist wenn?



Beispiel Vertrieb

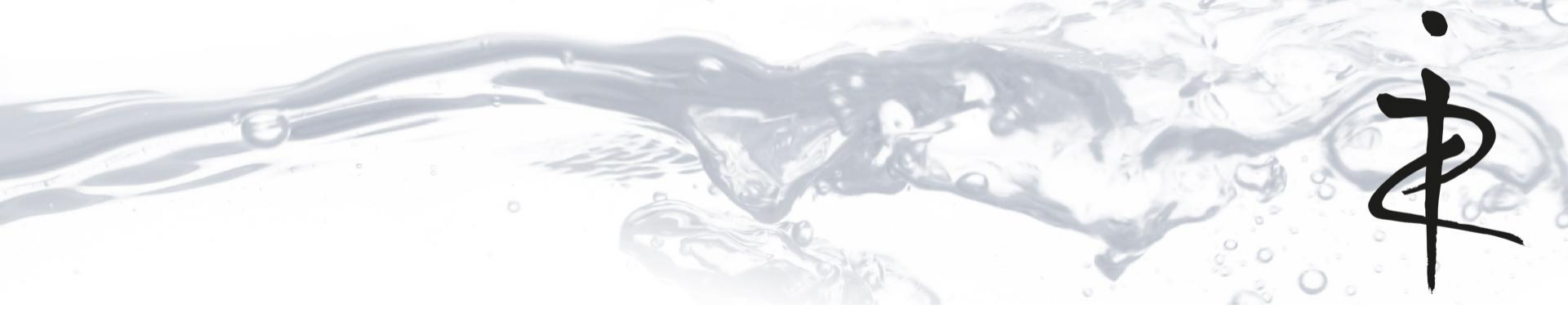
Kleines Was

Warum?

Was?

Wie?

Was ist wenn?



Beispiel Vertrieb

Kleines Was

Warum?

Was?

Wie?

Was ist wenn?



Beispiel Vertrieb

Kleines Was

Warum?

Was?

Wie?

Was ist wenn?



4-Mat Anwendung

Verkaufen

Projekte

Trainings

Kinder

...



Aus Innerer Stärke präsentieren

20./21. Mai 2011

**Tagungshotel Stempferhof, Gößweinstein
490 Euro inkl. Verpflegung**

www.real-change.de

