

Agenda:

08:30 Uhr	Gemeinsamer Begrüßungskaffee
08:45 Uhr	Einleitung <ul style="list-style-type: none"> ➤ Vorstellung und Ziele ➤ Erwartungen der Teilnehmer
13:00 Uhr	Das Typensystem 1 <ul style="list-style-type: none"> ➤ Basisinformationen zum Typensystem ➤ Einführung und Interpretation des INSIGHTS Reports ➤ Verhaltenstypen <ul style="list-style-type: none"> ○ Merkmale ○ Schlüsselworte ○ Bedürfnisse ➤ Übung: Typen erkennen ➤ Mittagessen
14:00 Uhr	Überblick Einstellungen, Werte und Motive <ul style="list-style-type: none"> ➤ Einstellungen, Werte und Motive <ul style="list-style-type: none"> ○ Theoretisches Motiv ○ Ökonomisches Motiv ○ Ästhetisches Motiv ○ Soziales Motiv ○ Individualistisches Motiv ○ Traditionelles Motiv
	Das Typensystem 2 <ul style="list-style-type: none"> ➤ Typengerechte Kommunikation <ul style="list-style-type: none"> ○ Am Telefon/ ○ Im Gespräch/Termin ○ Wege zum Auftrag / Abschlusstechnik je nach Typ Kundentypen <ul style="list-style-type: none"> ➤ Checkliste Typ ➤ Individuelle Fallbeispiele / Übungen
Ende ca. 17:00 Uhr	Abschluss und Feedback

Die Agenda dient zur Orientierung. Der tatsächliche Ablauf richtet sich nach den Teilnehmern.