

# GEWINNEN DURCH ERKENNEN

## Trilogie der Kommunikation

Dank dem erprobten System **TrilogPlus®** gestalten Sie Ihre Kommunikation durch gekonntes Eingehen auf Ihre Partner erfolgreich. Basiswissen, gepaart mit dem Erkennen von Denkstrukturen und Wertesystemen, führen Sie zur hohen Kunst des Verhandels.

Autoren: **Peter Höpli und Dr. Max Meyer**

## **TrilogPlus® bedeutet:**

- Als Basis Fachbuch mit 200 Seiten  
Illustrationen, Tabellen, Umsetzungshilfen, Grafiken
- Lernmethode mit 3 Modulen

Das Buch „**Gewinnen durch Erkennen**“ kann mit anderer Kommunikationsliteratur nicht verglichen werden. Es ist kein wissenschaftlich-abstraktes Werk, sondern hat einen klaren Bezug zur Praxis. Viele Tipps, Hinweise und Umsetzungsbeispiele erleichtern Ihnen die Anwendung.

Gewinnen durch Erkennen ist ein Fachbuch, aber auch eine Methode, welche die LeserInnen fordert, aber auch fördert. Im Zentrum steht das Erkennen des ganzheitlichen Menschen.

## Die Wahrnehmung entwickeln

Wer in Verhandlungen Erfolg haben will, muss vor allem die Bereitschaft mitbringen, sich mit seiner eigenen Wahrnehmung und derjenigen seiner VerhandlungspartnerInnen auseinander zu setzen.

Erst wenn wir den Kunden als Menschen mit seinen Bedürfnissen und Sorgen wahrnehmen können, werden wir ihn für uns gewinnen.

Deshalb ist es erstrebenswert, unsere Wahrnehmung besser zu verstehen und Methoden anzuwenden, die uns helfen, besser mit unserer sozialen Umwelt und mit uns selbst umzugehen.

Von den Reizen, die wir aus unserem Umfeld über unsere Sinne aufnehmen, kommen nicht einmal 1 % in unserem Bewußtsein an – so die Wahrnehmungsforschung.

Und auf dieser Informationsausbeute basiert unser Verhalten und Handeln, unsere Entscheidungen.

Genau hier setzt die Methode TrilogPlus® an.

Grundsatz: Wenn ich besser auf meinen Partner eingehe, kann ich besser überzeugen.

1. System, das Voraussagen erlaubt.
2. Sich kennen.
3. Andere erkennen.
4. Eigenes Verhalten (Gespräch) ausrichten.

## Eine Methode mit drei Stufen

**Die erste Stufe** ist, im Sinne ganzheitlicher Wissensvermittlung, den notwendigen **Basiskenntnissen** gewidmet. Das Fähigkeitsniveau entspricht weitgehend dem heutigen Praxisstandard.

**Die zweite Stufe** vermittelt umfangreiches neues Wissen. Sie werden mit dem Erkennen von **Denkstrukturtypen** über Beobachtungen und Fragestellungen vertraut gemacht. Sie erfahren, wie die gewonnenen Erkenntnisse zu einem besseren Zugang zu den VerhandlungspartnerInnen und somit zu mehr Verhandlungserfolg führen.

**Die dritte Stufe** hilft Ihnen, die höchste Fähigkeitsstufe der Verhandlungsführung zu erklimmen, indem Sie lernen, das **Wertesystem** der GesprächspartnerInnen wahrzunehmen und darauf einzugehen .

## Die Einzigartigkeit von TrilogPlus® :Ein ganzheitliches System

Die meisten Kommunikationstrainings sind aus einzelnen Methoden und Instrumenten zusammengestellt. Normalerweise vermitteln sie Wissen auf der Basisstufe und in einigen Fällen werden auch einfache Denkstrukturmodelle verwendet. TrilogPlus geht weiter und erkennt das Gegenüber in der Kommunikation ganzheitlich.

Denkweisen helfen, Arbeitsstil, Betrachtungsweisen und Verhaltenstendenzen, Interessen und Erwartungen zu beschreiben. Was aber aus der Denkstruktur eines Menschen nie abzuleiten ist, sind die persönlichen immateriellen und materiellen Antriebe, welche seine Handlungsweise begründen.

Durch das Erkennen des Wertesystems berücksichtigt der in der TrilogPlus-Methode geschulte Anwender sowohl in der Argumentation wie auch im Lösungsansatz die Antriebe, Handlungsmotive und Handlungsziele seiner Gesprächspartner.

Wer nur die Denkstruktur seines Gegenübers in der Verhandlung berücksichtigt, dessen Verhandlungsstrategie ist mit Risiken behaftet. Der empfundene Nutzen einer Leistung ist abhängig vom Wertesystem des Kunden. Wer hingegen in der Verhandlung die Werte seiner Gesprächspartner erkennt und anspricht, bewirkt eine besondere, "emotional starke Vertrauenslage".

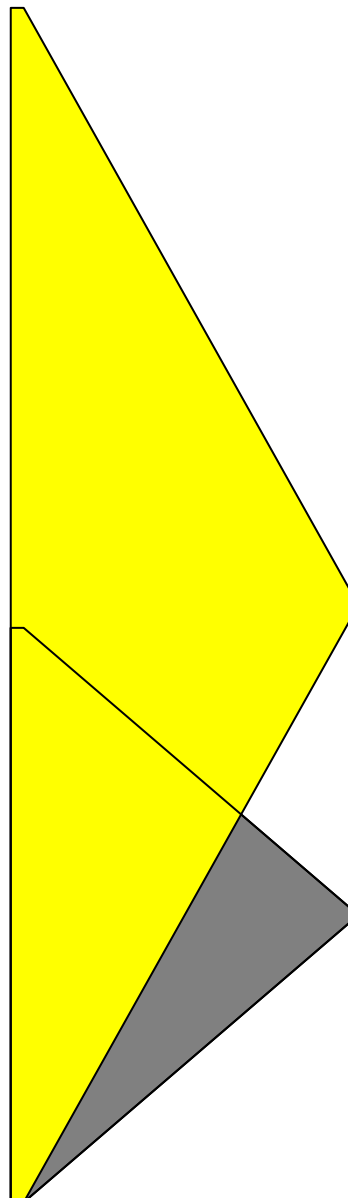
Wenn Sie als Verkäufer das Handlungsziel Ihres Kunden kennen, können Sie überlegen, welche Aktionen, Prozesse, Mittel, etc. die Nutzenargumentation verstärken und zum Verhandlungserfolg führen. Es lassen sich durchaus Argumente entwickeln, die zum Beispiel aus der Preisfalle heraus oder zu lukrativen Alternativen für das Pricing führen, etwa wenn das angestrebte Ziel durch Ihre Marktleistung schneller oder mit weniger Investition oder mit wesentlich höherer Qualität erreichbar wird (Profitsharing).

**Self-Assess Persönlichkeitsprofil**  
Selbsterkennung bezüglich  
Kommunikations- und Verkaufsstil,  
Denkweise und Wertesystem

**Wertesystem**  
Erkennen von Antrieben, Handlungs-  
motiven, Zielen, persönlichen Normen,  
Ethik und Moral

**Denkweisen**  
Erkennen von Arbeitsstil, Betrachtungsweisen, Verhaltenstendenzen, Interessen und Erwartungen

**Basiswissen**  
Erkennen von Bedarf, allgemeines Kommunikationswissen, Gesprächsführung und Verhandlungstechniken



## TrilogPlus im Vergleich

**Erkennungspotenzial  
TrilogPlus**  
Allen Stufen liegt ein einheitliches System zu Grunde. Weitgehend wertneutrales Erkennungssystem.

**Erkennungspotenzial herkömmlicher Systeme**  
Es handelt sich oft um den kombinierten Einsatz von wertenden Einzelinstrumenten.

## Die Methode

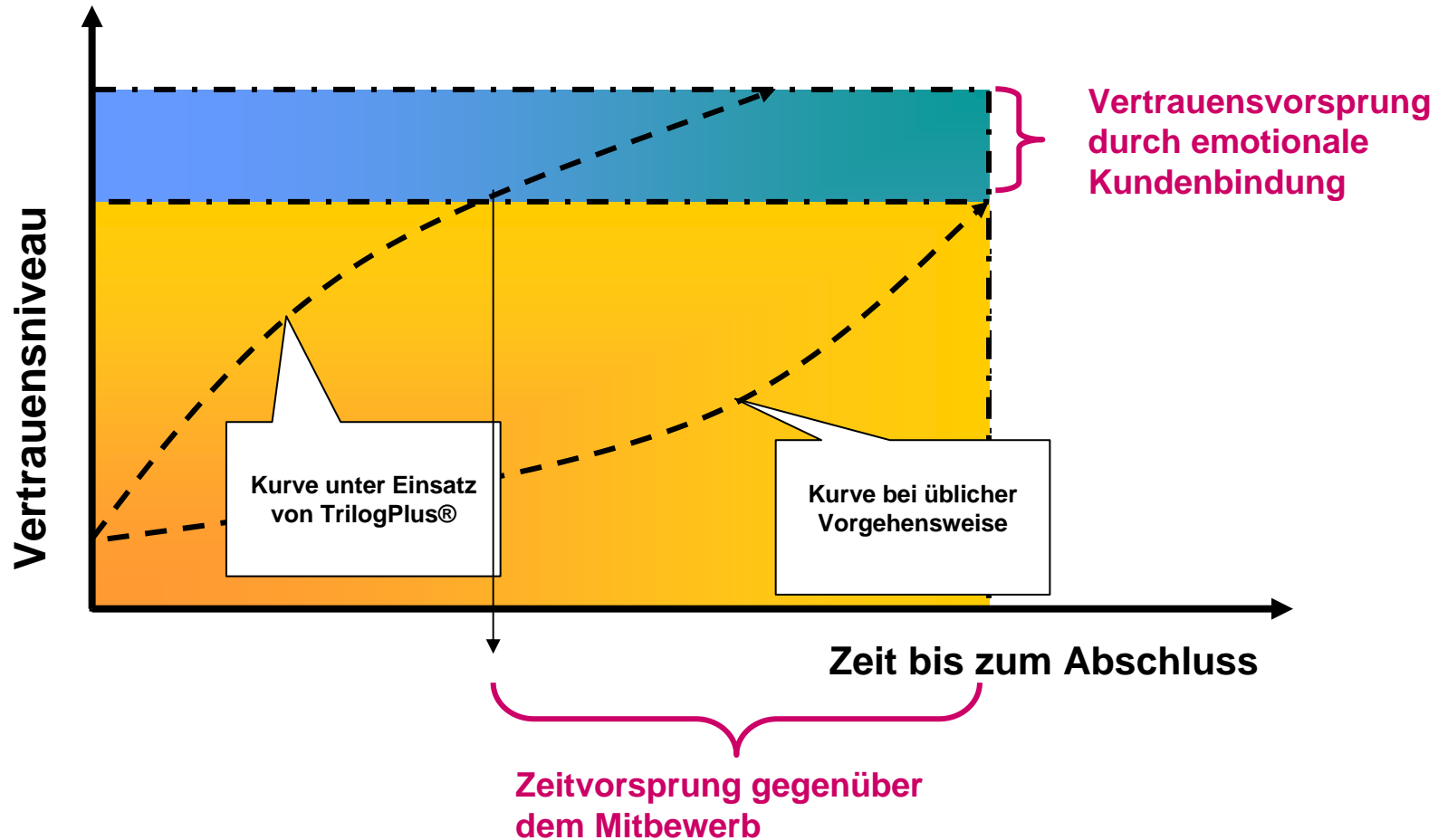
- bringt bessere Verhandlungsergebnisse durch
  - neue Sicht- und Vorgehensweisen, klare Nutzenargumente.
  - leitet an zu gewinnen, nicht zu besiegen, zu finden, was Menschen verbindet.
- unterstützt mittels einfachen Checklisten.

## In den Gesprächen

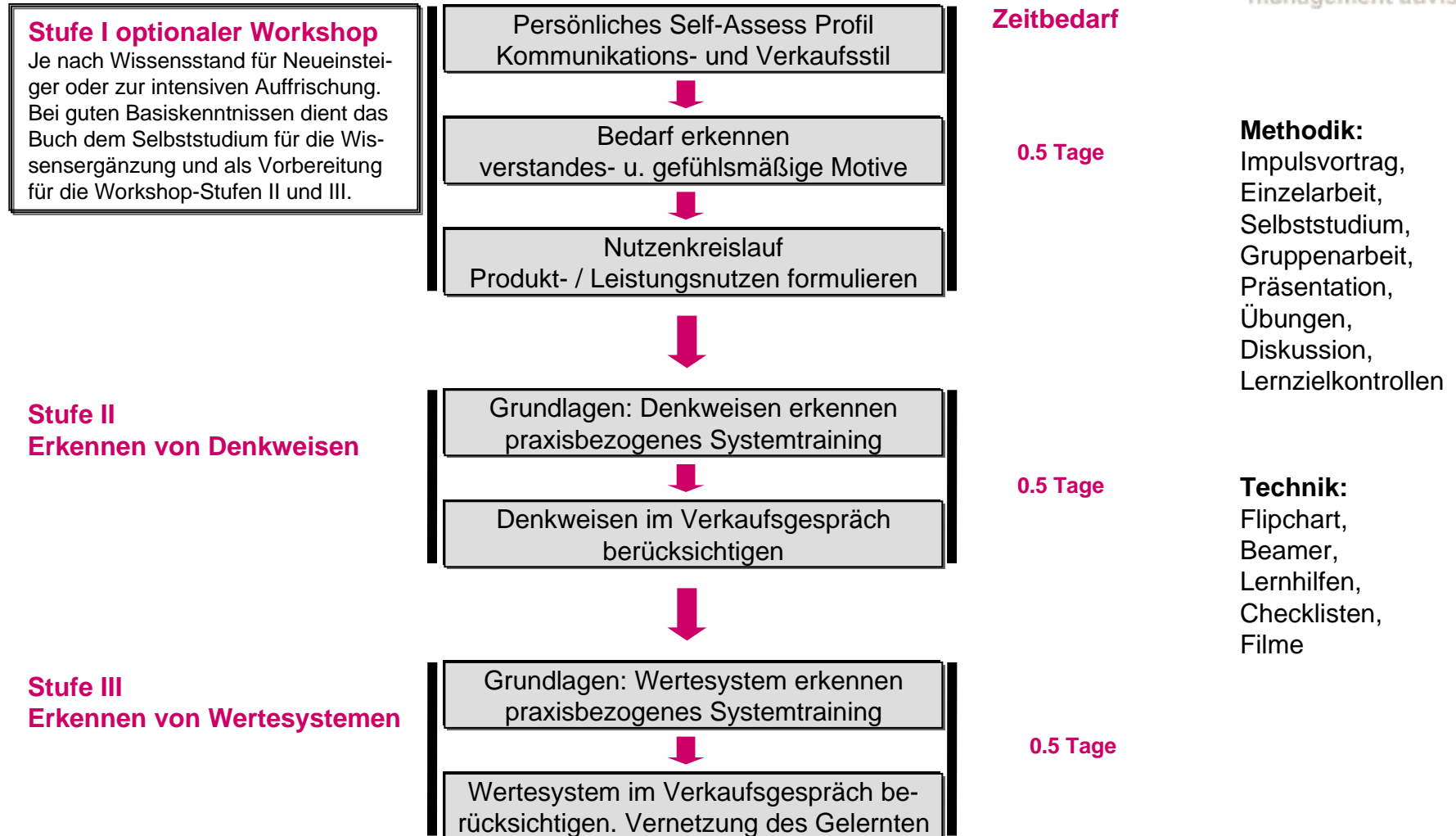
- gewinne ich Sicherheit beim Einschätzen des Partners und bin dadurch
  - gelassener, spontaner und intensiver.
  - erkenne Bedürfnisse schneller.
  - verbessere meine Intuition.
- Die Gespräche verlaufen ergebnisorientierter und effizienter, Einwände werden wirksamer entkräftet.

## Die Kundenbeziehungen werden tragfähiger, da

- Erwartungen des Gesprächspartners schneller berücksichtigt werden.
- Konflikte schneller beigelegt werden.
- mehr vom Gesprächspartner erfahren und erlebt wird, Sympathie eher entsteht.



# Workshop - Programm



## Selbst gestandene Profis lernen dazu...

Dank dem dreistufigen Aufbau beginnen ihre Mitarbeitenden dort, wo sich der aktuelle Wissenstand befindet. Sie geben kein Geld aus für unnötige Wiederholungen.

Die Systemunterlagen sind erhältlich in deutscher, englischer und französischer Sprache.

Kostengünstige Trainingseinheiten. Bei einem mittleren Ausbildungsstandard kann das Grundsystem in einem Tag oder in zwei Halbtagen erlernt und trainiert werden. Effiziente Boxenstopps von maximal 2 Stunden unterstützen den Umsetzungsprozess.

Das System basiert auf den Ansätzen der bewährten Self-Assess-Methode von IMI und somit verfügen alle Teilnehmer zu Beginn der Ausbildung über ein detailliertes Persönlichkeitsprofil mit bevorzugtem Kommunikations- und Verkaufsstil sowie den Präferenzen in der Arbeitsweise.

Selbst routinierte VerhandlungsführerInnen und VerkäuferInnen, die heute nur noch schwer zur Teilnahme an den üblichen Kommunikationstrainings zu bewegen sind, entdecken in den Workshops mit TrilogPlus® grösseren Erfolg und viel versprechende Kommunikationsansätze.

## Schweiz:

### **MAB**

Management Advisory Board AG  
Ziegelbrückstrasse 66  
CH-8866 Ziegelbrücke

Phone: +41(055)283 40 90  
E-Mail: [info@mab-coach.ch](mailto:info@mab-coach.ch)  
Internet: [www.mab-coach.ch](http://www.mab-coach.ch)

### **Gundlach-Consulting**

Dionysstr. 31  
8645 Jona

Phone: +41 (055) 212 88 40  
E-Mail: [info@gundlach-consulting.ch](mailto:info@gundlach-consulting.ch)  
Internet: [www.gundlach-consulting.ch](http://www.gundlach-consulting.ch)

## Deutschland:

HWS Hans-Werner Schönell  
Postfach 308  
D-82219 Eichenau

Phone: +49 (8141) 700 72  
Mail: [hws@hwschoenell.de](mailto:hws@hwschoenell.de)  
Internet: [www.hws-schoenell.de](http://www.hws-schoenell.de)