

Verkaufstraining nach dem UW-Prinzip - Kommunikation ohne Methoden und Techniken

Datum: 21.01.2009 - 15:45

Kategorie: [Werbung, Consulting, Marktforschung](#)

Pressemitteilung von: [Commit GmbH](#)

UW-PRINZIP

(openPR) - Ob klassisches Verkaufstraining oder die moderne Version, eines haben die meisten Trainings und Schulungen gemeinsam: Verkaufsmethoden und Verkaufstechniken beherrschen die Landschaft des „Wie verkaufe ich richtig -Verhaltens“. Wenn der Verkäufer dank der innovativen Methoden noch nicht die Spitze der erfolgreichen Verkaufsleiter erklommen hat, muss er halt so lange üben bis das neue Verhalten Teil von ihm geworden ist – warum soll man auch die Methoden hinterfragen, die jeder Verkaufstrainer so eindrucksvoll präsentieren kann.

Offene Fragen, geschlossene Fragen, indirekte Fragen, rhetorische Fragen und die Rückfragetechnik, Vorwandbehandlung und Einwandbehandlung mit Salamtaktik und Boomerang Methode, Ja aber Taktik, Vorwegnahme-Methode, Zurückstellungsmethode, Divisionsmethode, Reframing-Methode, Referenz-Methode, Plus-Minus-Methode und ganz modern die „Technik der begrenzten Zustimmung“ usw. usw.

Alle diese Methoden sollen dem Verkäufer das „Rüstzeug“ geben, um in die Spitze der absoluten TOP Verkäufer zu gelangen. Wenn er dann das „Rüstzeug“ in seinem Repertoire hat und „aufgerüstet“ zum Kunden geht, kann der „Krieg“ beginnen. Der Verkäufer muss erst einmal zwei Wände „durchbrechen, nämlich die „Vor Wand“ und wenn die durchbrochen wird, bleibt nur noch die „Ein Wand“ bis der Sieg davon getragen ist.

Das UW-Prinzip lehnt „Kriegsspielzeug“ für den Verkäufer entschieden und kategorisch ab.

Fragt man nach den Ursachen von Verhalten, muss man sich zwangsläufig den individuellen Absichten und Denkprozessen des Menschen und diesem Fall des Verkäufers zuwenden. Das UW-Prinzip beschreibt klar definierte und polare Denkmuster. Das eine Denkmuster ist die Ursache für Erfolg = Zielerreichung und das andere die Ursache für Misserfolg = Zielverfehlung.

So entstanden die Seminarbausteine „Erfolgskreislauf und Misserfolgskreislauf“

Wer zu den sehr erfolgreichen Verkäufern aufsteigen will, muss deshalb diese Denkmuster kennen, und sich von Methoden und Techniken loslösen.

Wenn die Absichten und Denkmuster die Ursache für Verhalten sind, so ist die Beschäftigung mit dem Prinzip von Ursache und Wirkung unbedingte Voraussetzung. Wer die Wirkung ändern will, ohne die Ursache zu kennen, handelt so ähnlich wie derjenige, der die Störung der aufleuchtenden Warnlampe im Auto behebt, indem er diese ausdreht. Schade, aber der Benzintank ist nach wie vor leer!

Beim UW-Prinzip geht es um die Erkenntnis, dass das, was ich für den Erfolg benötige, bereits vorhanden ist, ohne es zu wissen und definieren zu können; und wer mehr darüber wissen will, fragt oder sucht ganz einfach nach dem UW-Prinzip (www.uw-prinzip.com).

COMMIT GmbH
Poststraße 45
38704 Liebenburg
Tel.: 05346-912415
Fax: 05346-912416
Email: info@commitgmbh.de

www.commitgmbh.de
Pressekontakt: Michael Gorsolke
Email: m.gorsolke@commitgmbh.de

Die COMMIT GmbH, eine neue Vertriebsorganisation in Liebenburg hat die Bausteine Diagnose, Therapie und Kommunikation zu einem komplexen Konzept für Arztpraxen und andere therapeutische Einrichtungen zusammen geführt. Ein eigens entwickeltes Kommunikationsprinzip erklärt die grundlegenden Prozesse von Denkweisen (=Ursache) und Verhalten (=Wirkung). In Seminaren und Workshops können Interessenten, Ärzte, Therapeuten und Patienten die Zusammenhänge detailliert erfahren und somit einen großen Nutzen für den persönlichen als auch beruflichen Bereich erfahren.

Das Prinzip Ursache und Wirkung ist wesentlicher Bestandteil bei der Betrachtung des Menschen als biologisches System und den Krankheitsursachen.

Das auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen basierende Diagnoseverfahren Varicor der Firma Corprevent GmbH zur Analyse der Herzratenvariabilität (HRV) ist ebenso ursachenbezogen wie das Therapieangebot mit dem Medizinprodukt Active Air (www.active-air.com) der Firma Medical Biophysics GmbH, das 3 Therapien gleichzeitig ermöglicht für ein effektiver funktionierendes vegetatives Nervensystem.

Das nach chemischen, physikalischen und biologischen Kriterien produzierte Trinkwasser aus dem Active Water Gerät (www.active-water.com) ist ebenfalls Bestandteil der Produktpalette.

Die Kunden der COMMIT GmbH sind neben Arztpraxen und Kliniken, Arbeitgeber und Arbeitnehmer, Heilpraktiker, Physiotherapeuten, der Sport- und Wellnessbereich sowie Privatkunden.

[Diese Pressemitteilung finden Sie Online hier](#)