

# PSYGITAL™

## Die Kunst der psychologisch-digitalen Verhandlung

Als der „Beamer“ den „Overhead-Projektor“ ablöste, brachte dies gravierende Veränderungen im Bereich der multimedialen Präsentation mit sich.



Jetzt stehen wir vor einer ähnlichen Herausforderung, da digitale Verhandlungen zeitgleich mit der rasanten technischen Entwicklung zunehmen.

Der Kundenmanager im Innendienst, im Außendienst und der Key-Account-Manager, national, international und global – sie alle haben eines gemeinsam! Die Zeit wird immer schneller und damit kostbarer! Entsprechend verlagert sich der Kundenkontakt und die Art der Verhandlungen immer mehr ins digitale Umfeld: Der Innendienst, der aktiv über das Telefon eigene Kunden akquiriert und betreut, der Kundenmanager im Außendienst, der zu einem immer größeren Anteil den Kontakt zu seinen Kunden via Mail, WhatsApp bzw. SMS, Telefon und Videokonferenz hält, der Key-Account-Manager, der via Telefon und Videokonferenz (Skype, go-to-meeting etc.) seine wertigen Kunden betreut, Experten aus der Entwicklung, Projektleiter, Trainings ... es wird digital immer mehr werden.

---

Sie betreten einen Raum, nehmen im Unterbewusstsein tausende kleinste Details auf, die in rasanter Geschwindigkeit wahr-

genommen, analysiert, bewertet und weiterverarbeitet werden – oder verworfen werden, damit es nicht zum Kurzschluss im Wunderwerk des Gehirns kommt. Und jetzt! Jetzt reduzieren Sie die vormals 1.000 Details auf einige wenige! Was passiert? Sie nehmen diese Details viel deutlicher wahr - und damit auch Ihre Verhandlungspartner bei Ihnen!



Dieses Phänomen potenziert sich noch durch die unterbewusste Bewertung, die automatisch zur Beurteilung einer Situation im Gehirn abläuft. Tatsächlich genügen dem Gehirn oft „Fragmente“ einer Botschaft, um daraus ein komplettes Bild entstehen zu lassen!

Findet eine Situation jedoch in einem neuen Rahmen statt, hat das Gehirn keine Vergleichsmuster und bevorzugt in seiner Grundstruktur kritischere Bewertungen.

**Stellen Sie bereits heute die Weichen für die neue digitale Zeit.**

**Erfahren Sie die psychologischen Besonderheiten der digitalen Verhandlung.**

**Für Ihren Erfolg!**

Wie Sie bei digitalen Verhandlungen dieser psychologischen Falle entfliehen können, ist Inhalt des Intensivtrainings PSYGI-TAL™, das in 3 Modulen abläuft:

## MODUL 1

### Verhandlungspsychologisches Grundwissen für digitales Verhandeln

- Zusammenhang zwischen Gehirnaufbau und unterbewusster Wahrnehmung
- Unterschied zwischen erworbenen und genetisch vorhandenen Programmen
- Ablauf und Bewertung anhand der MHZ-Analyse
- Hauptunterschiede zwischen face-to-face und digitaler Kommunikation (Technik, Vorbereitungsarbeiten, Durchführung, Nachbereitung)

## MODUL 2:

### Medium Telefon

- Welche Abläufe bei inbound- und outbound-Gesprächen das Gehirn unterbewusst beeinflussen
- Wie die Stimme die Kundenwahrnehmung beeinflusst

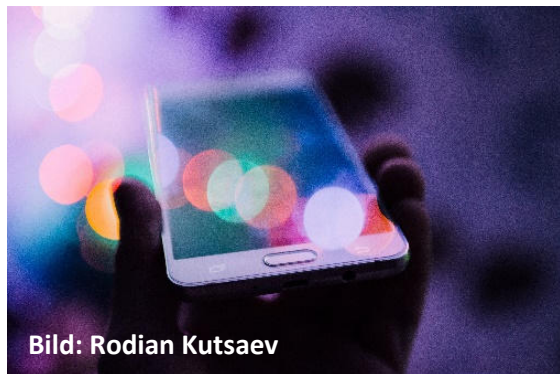


Bild: Rodian Kutsaev

- Wie man sein Telefonkonzept gliedert, um als Experte vom Kunden wahrgenommen zu werden
- Bewusster Einsatz von verbalen Choreographien zur Beeinflussung erfolgsentscheidender Gehirn-Marker
- Häufige Fehler bei der digitalen Verhandlung (Technik, Vorbereitung, Verhalten, Nachbereitung)

## MODUL 3

### Video-Konferenz (Skype, go-to-meeting etc.)

Je nach Kundenwunsch kann das Modul 3 als Vortrag oder mit integriertem Praxiscoaching durchgeführt werden. Bei der Variante 1 (Vortrag) kann das gesamte Seminar (Modul 1-3) an einem Intensivtag durchgeführt werden, bei Variante 2 (Praxiscoaching) sind für die Durchführung 2,0 Tage zu veranschlagen. Auf Wunsch wird das Praxisprogramm noch durch eine Echkonferenz mit einem Einkäufer der Industrie erweitert (je nach Termin).



<https://www.cco-coaching.de/transfer-und-praxistrainings/spezialseminare/>

### Teil 1: Aufbau und Struktur einer Video-Konferenz (Ordnungskriterien)

- Einfache Regeln für den Aufbau einer Video-Konferenz
- Tipps und Tricks für die Agenda
- Idealkonzept einer digitalen Verhandlung

### Teil 2: Verhandlungspsychologische Kriterien

In diesem Teil geht es um eine Mischung aus Techniken des Profiling, gemischt mit neuesten Erkenntnissen aus der Gehirnforschung, dem Bereich der genetischen Persönlichkeitsstrukturen sowie der psychologischen Deutung von Bewegungsmustern.

- Bewegungsschemas und unbewusste Bewertungen (Neuro-Linguistik)
- Auswirkung genetischer Programme auf die emotionale Wahrnehmung (Nutrigenomik)
- Erkennen der emotionalen Programmierung durch Zuordnung der Gehirnhemisphären
- Genetische Typologie und deren Auswirkung auf Sprache und Mimik (Kernkompetenzen)
- Aufbau von individuellen Choreographien für die erfolgreiche Verhandlung

## TRAINER

Peter von Quernheim, Dipl. Bw (FH), war in der Industrie sowie im Verkauf tätig und trainiert seit 30 Jahren mit dem Schwerpunktthema der verhandlungspsychologischen Gesprächsführung, aufgebaut auf Ausbildungen des NLP sowie durch Praxiscoaching bei psychologischen Beratern.

Als Geschäftsführer der CCO SEMINARE, sowie als Partner führender Weiterbildungsunternehmen im Themenschwerpunkt VERTRIEB und KEY ACCOUNT MANAGEMENT beschäftigt er sich mit den operativen Themen Verkaufstraining, Ausbildung zum Key-Account-Manager, Preisverhandlung (Jahresgespräche) Präsentation, Moderation, Mentaltraining für Verkäufer und mit dem Spezialgebiet Persönlichkeit und Kernkompetenz.



### CCO SEMINARE

Geschäftsführung:  
Peter von Quernheim

Hauptstraße 57  
71566 Althütte

Tel: +49(0)7183-949417  
Mobil: +49(0)171-4115778  
E-Mail: pvquernheim@cco-systems.de



Er ist Autor vieler Fachartikel u.a. im DVVA, Autor mehrerer Bücher („Überzeugen können“ „Handbuch für die Gesprächs- und Verkaufskunst“ und „Schlagfertig im Verkauf“ – Gabler Verlag 2005) und Mitglied im BDVT, Bund Deutscher Verkaufsförderer und –trainer.

Nähere Information zu Seminarthemen und Teilnehmerstimmen unter: [www.cco-coaching.de](http://www.cco-coaching.de)

CCO SEMINARE  
Peter von Quernheim

mailto: pvquernheim@cco-systems.de  
mobil: +49 (0)171 411 5778