

Die CAAT – Module

Module Aufbau	Führung / Team	Kommunikation	Motivation	Verkauf
Grundlagen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diagnose der Selbstständigkeit von Mitarbeitern / von Teams 2. Diagnose von Führungsstil und Führungsverhalten 3. Situations- und leistungsgerechter Abgleich von Führungsstil und Führungsverhalten 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diagnose der Kommunikationsmuster 2. Diagnose der Kommunikationsfallen 3. Die Logik von Kommunikationsstrategien 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diagnose der Grundmotive 2. Diagnose des Motivationsverhaltens 3. Entwicklung eines Diagnoserasters 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diagnose der Beratbarkeit von Kunden 2. Diagnose des vorhandenen Beratungs-/ Verkaufsstils und Beratungs-/ Verkaufsverhaltens 3. Kundenorientierte Beratungs-/Verkaufsstile und wirkungsvolles Beratungs- / Verkaufsverhalten
Praxis und Alltag	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selbstständigkeit. Entwicklung und Sicherung des Know-how Transfers der Mitarbeiter 2. Das Führen von Mitarbeitergesprächen 3. Arbeiten im Team: Führung und Förderung von qualifizierten Mitarbeitern 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Flexible Kommunikationsmuster und situationsbezogenes Kommunikationsverhalten 2. Kommunikationskompetenz: Professionalität und Menschlichkeit 3. Harmonische und disharmonische Kommunikation 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Motivationsstrategien und Motivationserfolge 2. Umgang mit schwierigen Menschen 3. Grenzen der Motivation 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beratbarkeit, Entwicklung und Bindung von Kunden 2. Das Führen von einfachen und komplexen Kundengesprächen 3. Strategische Kundenführung und strategische Allianzen
Implementierung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Umsetzungspower von Führungskräften 2. Transferleistung und Transfergeschwindigkeit 3. Transferqualität und Transferquantität 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kommunikationsgeschick, Kommunikationsstruktur und Kommunikationspower 2. Verbindlichkeit / Unverbindlichkeit in der Kommunikation 3. Nachdruck und Nachhaltigkeit in der Kommunikation 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Der Eigenantrieb 2. Tat, Mut und Rückgrat 3. Entscheidung, Schnelligkeit und Verantwortung 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Umsetzungspower und Zusammenarbeit (Front Office – Back Office) 2. Abschlussleistung und Abschlussgeschwindigkeit 3. Abschlussqualität und Abschlussquantität
Lernfelder	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wert und Sinn einer flexiblen Führung 2. Führungsflexibilität und Implementierungskönnen 3. Die Gratwanderung zwischen Optimierung und Verhaltensänderung 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selbstklärung, Kommunikationsklärung, System- und Aspektklärung 2. Kommunikationsflexibilität und Implementierungskönnen 3. Diplomatie: Die richtige Dosis von formalen und inhaltlichen Aspekten der Kommunikation 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Leistungsmotivation und Aufbau von qualitativen Feedbackpartnern 2. Anspruchsniveau, Zufriedenheit und Toleranz 3. Wert und Sinn von Motivation und Beeinflussungsstrategien 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Werte und Sinn von strategischer Beratung und strategischem Verkauf 2. Berater- / Verkäuferflexibilität und Abschlusskönnen 3. Zielausrichtung, Treiberqualitäten, Stabilität, Auftreten, Selbstbeherrschung und Werteorientierung