

Kommunikation 4.0

PEK - Praktische Emotionale Kompetenz  
Echtzeit-Kommunikation im Vertrieb



In Kooperation mit der



German Excellence. Global Relevance.

## Saleswerkstatt - eine Kooperation zwischen menschen Spiegel und efiport

Die „Werkstatt“ setzt unser Leistungsversprechen praktisch um:

**„Unsere Leistung ist nicht Training, unsere Leistung ist Kompetenzaufbau“**

Der modulare Aufbau bringt Flexibilität - inhaltlich und zeitlich - und individueller Bedarf lässt sich umsetzen.

## Kommunizieren ist ein Handwerk

Mit PEK (Praktische Emotionale Kompetenz) erwerben Sie das Wissen darüber, wie der Mensch tickt und beherrschen darüber hinaus die drei Säulen gehirngerechter Kommunikation – in Vertrieb, Beratung und Führung:

### Gehirngerecht Fragen

Gezielt die Sachebene ansprechen und Informationen erfragen.

### Aktiv zuhören 4.0

Wertschätzende Kommunikation bei aktiver Gesprächssteuerung

### wort.macht.punkt.

Bildhaft, präzise und emotional! Formulierungen, die ankommen.

### Was ist PEK?

PEK (Praktische Emotionale Kompetenz) ist die Basis für Echtzeitkommunikation - in Gesprächen, am Telefon...  
Nur verinnerlichte Kompetenz ist abrufbar in diesen Situationen.

### Warum PEK?

90 – 95% unserer Entscheidungen treffen wir unterbewusst – im emotionalen Autopiloten.  
Nur 5 – 10% unseres Handelns sind durchdacht – im Piloten.  
Der Schlüssel zu gehirngerechter, überzeugender Kommunikation liegt deshalb darin, kritische Situationen als solche zu erkennen und sie bewusst im „Piloten“ anzugehen – statt sie im Autopiloten laufen zu lassen.

### Wie funktioniert PEK?

PEK ist die Kompetenz, den Piloten dann zu aktivieren, wenn er gefordert ist. Bei sich selbst und bei anderen. Hierfür vermittelt PEK drei Schlüsselqualifikationen.

### Wie wird PEK trainiert?

Die Vermittlung von PEK erfolgt gehirngerecht, das bedeutet:

- Gehirngerechtes Lernen auf dem Online-Campus
- Übungsanleitungen per Video
- Telefon-Coachings und Webinare



## Was ist das Besondere an diesem Kommunikationstraining?

Dieses Kommunikationstraining verfolgt EIN durchgängiges Modell für Verhalten, Persönlichkeit und Kommunikation. Für jedes WAS und WIE gibt es auch das WARUM! Das heißt, Sie erhalten in diesem Training konkrete, trainierbare Werkzeuge.

Das Blended-Learning Konzept ist ein Konzept der Zukunft und trainiert auch „Soft-Skills“. Online werden Wissen, Regeln und Techniken vermittelt. Außerdem erhalten Sie Anleitungen zum Üben, Telefon-Coachings und Webinare zu ausgewählten Themen.

Durch die Ergänzung um Präsenz-Trainings in Kleingruppen (8-10 Teilnehmer) sammeln Sie durch Rollenspiele intensive Erfahrungen. Es werden konkrete Praxisfälle aufgearbeitet und die Teilnehmer erhalten individuelles Feedback sowie individuelle Aktionspläne.

## Starke Partner

Durch die Kooperation der menschen Spiegel UG, der efiport AG und der Frankfurt School of Finance & Management haben Sie top Partner an Ihrer Seite. Die efiport AG ist erfahrener Spezialist für Online-Qualifizierung und die menschen Spiegel UG ist Anbieter moderner, innovativer Kommunikationstrainings. Gemeinsam mit der Frankfurt School haben wir mit „Kommunikation 4.0“ ein State-of-the-art-Produkt entwickelt: Wissenschaftlich auf dem neuesten Stand und technologisch führend.



## Inhalte und Leistungen

### Modularer Multimedia Online-Kurs

- So tickt der Mensch
- Gehirngerecht Fragen
- Aktiv Zuhören 4.0
- wort.macht.punkt
- Fortschrittskontrolle nach jedem Modul
- Austausch in Foren mit Trainer und Kollegen
- Übungsanleitungen per Video

### Ziele & Ergebnisse

- Gesicherter Wissens- und Kenntnisstand
- Vermittlung konkreter Werkzeuge
- verinnerlichte Kompetenzen durch gehirngerechtes Lernen und individuelles Training

### Kompetenzaufbau durch individuelles Üben mit direktem Bezug zum Arbeitsalltag der Teilnehmer

- Gruppenarbeit
- Microteaching (Training einzelner Elemente)
  - Rollenspiele
  - Videoanalyse
- Individuelles Feedback (Gruppe & Trainer)
- Individueller Aktions- & Trainingsplan

### Telefoncoachings:

Rollenspiel mit Auswertung am Telefon

### Webinar:

- Microteaching zu Schwerpunkten
- Erfahrungsaustausch
- Tipps

### Abschluss-Präsenz-Training

- Erfahrungsaustausch
- „Lessons Learned“ Aufarbeitung
- Praxisfälle der Teilnehmer in Rollenspielen & Microteaching
- Individueller Aktionsplan

## Bestandteile des Konzepts

### 1. Online-Campus

- Multimedia-Training mit E-Mail-Reminder
- Audio-Dateien für unterwegs
- E-Scripts
- konkrete Übungsanleitungen per Video
- Selbsttests zur Erfolgskontrolle
- Kommunikationsforum
- Arbeitsbuch / Checklisten / individueller Aktionsplan pro TN
- Buch: „Ganz einfach überzeugen“, Schneiderheinze, Zotta, Springer Gabler, 2. Aufl. 2016

### 2. Telefon-Coachings (2 x pro TN)

### 3. Webinar (1 x 45 Minuten)

### 4. Individuelles Training in Kleingruppen (3 x 1 Tag pro Gruppe (8-10 TN)) persönlich durch Herrn Dr. Wolfgang Schneiderheinze



**menschenspiegel.de**  
**efiport.de**

**menschen**spiegel

 efiport

**menschenspiegel UG**

Heinrich-Böll-Straße 36  
63110 Rodgau  
Germany  
Tel.: +49 6106-2857540  
wsd@menschenspiegel.de

**efiport AG**

Sonnemannstraße 9-11  
60314 Frankfurt am Main  
Germany  
Tel. +49 69 154 008 - 0  
Fax +49 69 154 008 - 650  
info@efiport.de

Ein Unternehmen der  
Frankfurt School  
of Finance & Management gGmbH Gruppe