

Fromm

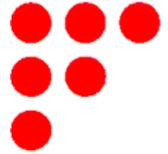
Haltung. Wachstum. Wirkung.

Sympathisch, Schlagfertig, Stilsicher
Mit klarer Haltung einfach gut ankommen!



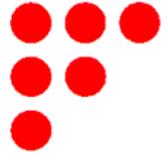
Yvonne Funcke, Gründertag 2017
Hamburg, Handwerkskammer

Vom Umgang mit Menschen



- „Jeder Mensch gilt in dieser Welt nur soviel, als wozu er sich selbst macht.“
- *Adolph Knigge*

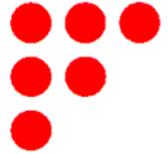
Überzeugen als Gründer



Drei Erfolgsfaktoren

- Sympathisch
- Schlagfertig
- Stilsicher

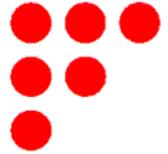
Sympathie



1 Minute ausprobieren

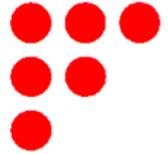
Begrüßen Sie Ihren Nachbarn und stellen Sie sich kurz vor.

Sympathie



- Sympathie wird verschenkt
- Sie ist das unbestimmte Gefühl der inneren Verwandtschaft mit jemanden
- Sie ist die Basis für Gründer und Unternehmer zum VERTRAGEN

Sympathie

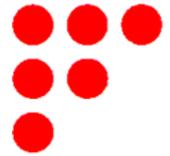


Navigieren zwischen Takt und Tadel

- Begrüßungsritual – erst die Dame?
- Tür aufhalten
- Gesundheit sagen

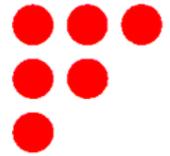
Wie würden Sie entscheiden?

Sympathie mit Business-Etikette



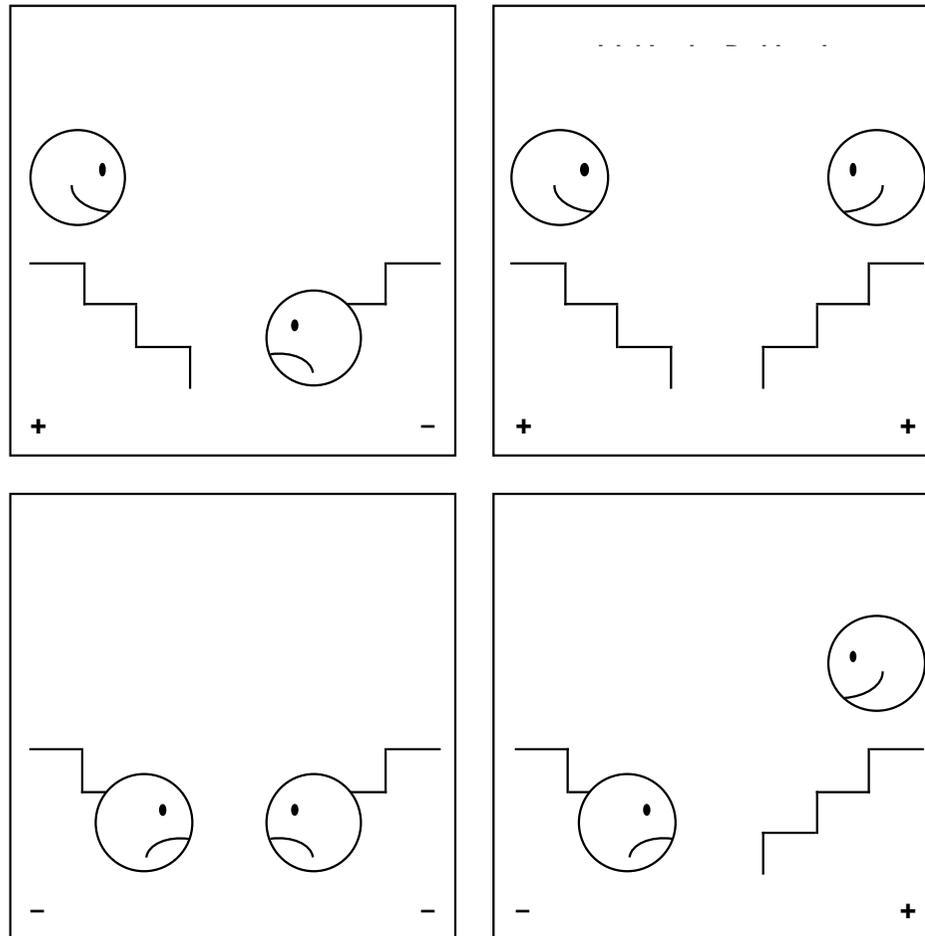
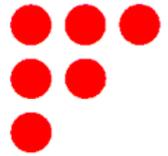
- Hierarchie geht vor
- Kunde ist König
- Meeting Disziplin
- Handschlag zur Begrüßung

Sympathie -Tipps



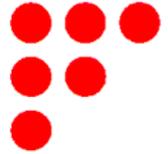
- ✓ Business-Etikette nutzen,
den sie ist die Kunst den Mitmenschen den Umgang mit mir leicht zu machen.
- ✓ Gewohnheiten und Rituale des Kundenumfelds beachten,
da Wiedererkennung die Sympathie weckt.
- ✓ Ihre Haltung überträgt sich
und ist entscheidend.

Grundhaltungen



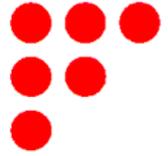
Quelle: Eric Berne

Beziehungsebene aufbauen



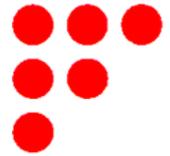
- ✓ Small-Talk oder Schlagfertigkeit?
- ✓ Small-Talk ist das kleine Gespräch mit großer Wirkung
- ✓ Schlagfertigkeit ist der Sicherheitsanker

Small Talk



2 Minuten ausprobieren

Small-Talk-Killer



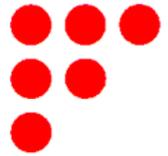
Es muss Sinn
machen, was
ich sage?!

Ich will einen
Auftrag ...

**Religion, Politik,
Krankheiten,
Dozieren,
Besserwisserei,
Ziel verfolgen**

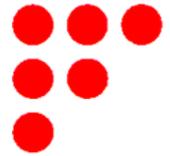
**Sinnlos ist sinnvoll!
Ergebnis offen!
„Ja“ ist Trumpf!**

Schlagfertigkeit

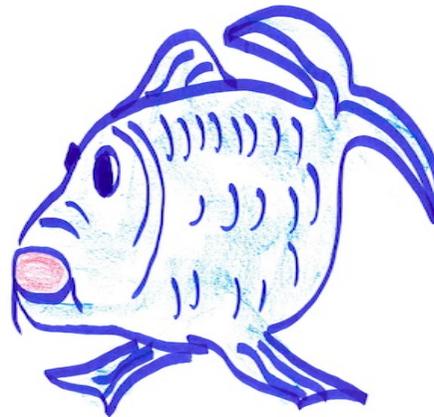
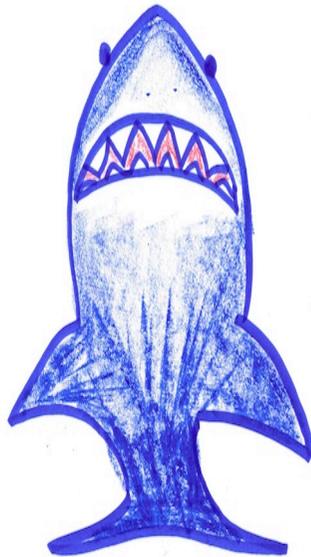


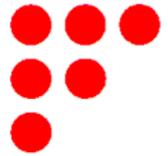
- 3 Minuten ausprobieren in 4 Schritten
 1. *Hier ich habe ein Geschenk für Sie/Dich...*
 2. *Oh, ein....*
 3. *Ja, genau, denn für Dich/Sie...*
 4. *Danke. Ein schönes Geschenk, weil...*

Schlagfertigkeit



Hai-, Karpfen- oder Delphin in der Kommunikation

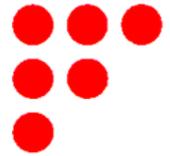




Der Testmodus für Ihre Geschäfte

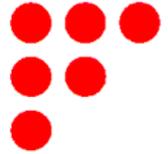
- Wie wird es laufen, wenn es einmal brenzlich wird?
- Hai
- Karpfen oder
- Delphin

Tipps für mehr Schlagfertigkeit

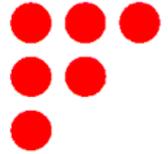


- Einfach etwas sagen, beispielsweise Sie sagen, dass Sie nichts sagen
„Sie wollen doch jetzt nicht, dass ich dazu etwas sage.“
- Inhaltlich anknüpfen, beispielsweise
„Sie haben immer eine Ausrede!“ –
“Sie finden also ich lasse nicht locker.“
- Ins Leere laufen lassen...
„So...“ „Aha...“ „Ja...“

Gewohnheit



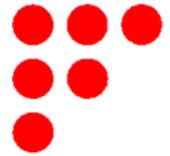
Gewohnheit ist der Trick.
Stilsicher ist die Wirkung.



Der **Dreiklang** für den Erfolg...

- Haltung einnehmen
- Regeln und Techniken beherrschen
- alles zusammen zur Gewohnheiten werden lassen und damit einfach gut Ankommen!

Sie wollen mehr erfahren...



Fromm Managementseminare & -beratung KG

Große Elbstr. 38

22767 Hamburg

www.fromm-seminare.de

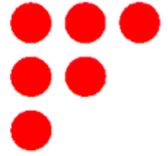
info@fromm-seminare.de



Yvonne Funcke

yvonne.funcke@fromm-seminare.de

Vielen Dank!



2017

HAMBURGER
GRÜNDERTAG



**Ihre Meinung
ist uns wichtig!**

**Nehmen Sie bitte auch an unserer
Online-Befragung zum Hamburger
Gründertag 2017 teil.**

**Schnell und einfach via Tablet oder
Smartphone.**

<http://gt.kpuls.de>