

Can Coaching

Veränderte Sichtweisen



O.S.H. Fragetechnik

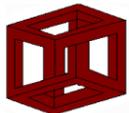
Hinweise

Wichtige Hinweise zur Nutzung dieser Präsentation - Stand 1.1

Die Inhalte dieser Präsentation (u.a. Texte, Grafiken, Fotos, Logos etc.) und die Präsentation selbst sind urheberrechtlich geschützt. Sie wurden durch Esref Can selbständig erstellt. Ohne schriftliche Genehmigung von Esref Can dürfen dieses Dokument und/oder Teile daraus nicht modifiziert, veröffentlicht, übersetzt oder reproduziert werden, weder durch Fotokopien, Mikroverfilmung, noch durch andere – insbesondere elektronische - Verfahren.

Den aktuellen Stand entnehmen Sie dieser Folie.

Ihre Verbesserungsvorschläge, Anregungen, Lob und Kritik an:



Can Coaching

Veränderte Sichtweisen



Can Coaching

Zum Büschersfehn 7

26802 Moormerland

z.Hd. Esref Can

Tel.: 04945 / 4984044

Mobil: 01511 / 2222054

Mail: info@can-coaching.de

Hypnotische Sprachmuster nach Milton Erickson

Ausgangslage: Hypnotische Fragen und Sprachmuster

Sprache schafft Wirklichkeit!

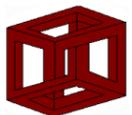
Sprachliche Reize erzeugen in uns Bilder, Affekte, Gedanken und führen so zum Handeln.

Die „Hypnotische Frage“ zeichnet sich durch ihre vage Formulierung aus, wodurch sie für beinahe jeden passend ist. Sie fordert den Befragten auf, von dessen innerer Vorstellungswelt ausgefüllt zu werden. Sie löst innerliche Suchprozesse aus und ermöglicht, starre Denkmuster zu umschiffen.

Beispiel:

„Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie Gewissheit hätten, sich mit Rentenbeginn Ihren Lebensstandard erhalten zu können?“

„Stellen Sie sich vor, Sie vollenden ihr dreißigstes Lebensjahr!
Meinen Sie, dass Sie dann immer noch zu Hause bei Ihren Eltern wohnen werden?“

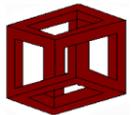


Can Coaching

Veränderte Sichtweisen

Quelle : Milton Erickson NLP

**Erleben Sie nun,
wie die
O.S.H Fragetechnik
funktioniert...**



O.S.H. Fragetechniken

1. Aufbau eines Hypnomuster:

Auslöser (A) – Wirkung (B) – Bedeutung (C) (*Negativbedeutung*)

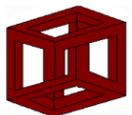
2. Geschlossene Frage und Platzierung des Produkts

3. Fragestellung und Aufleben des Hypnomusters

Offene Frage Wie wichtig ist es Ihnen für den Fall,

Suggestion dass Auslöser (A) – Wirkung (B) nach sich zieht,

Hypnomuster Bedeutung (D) (*Positivbedeutung*)
anstelle von Bedeutung (C) (*Negativbedeutung*) zu erleben?

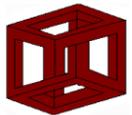
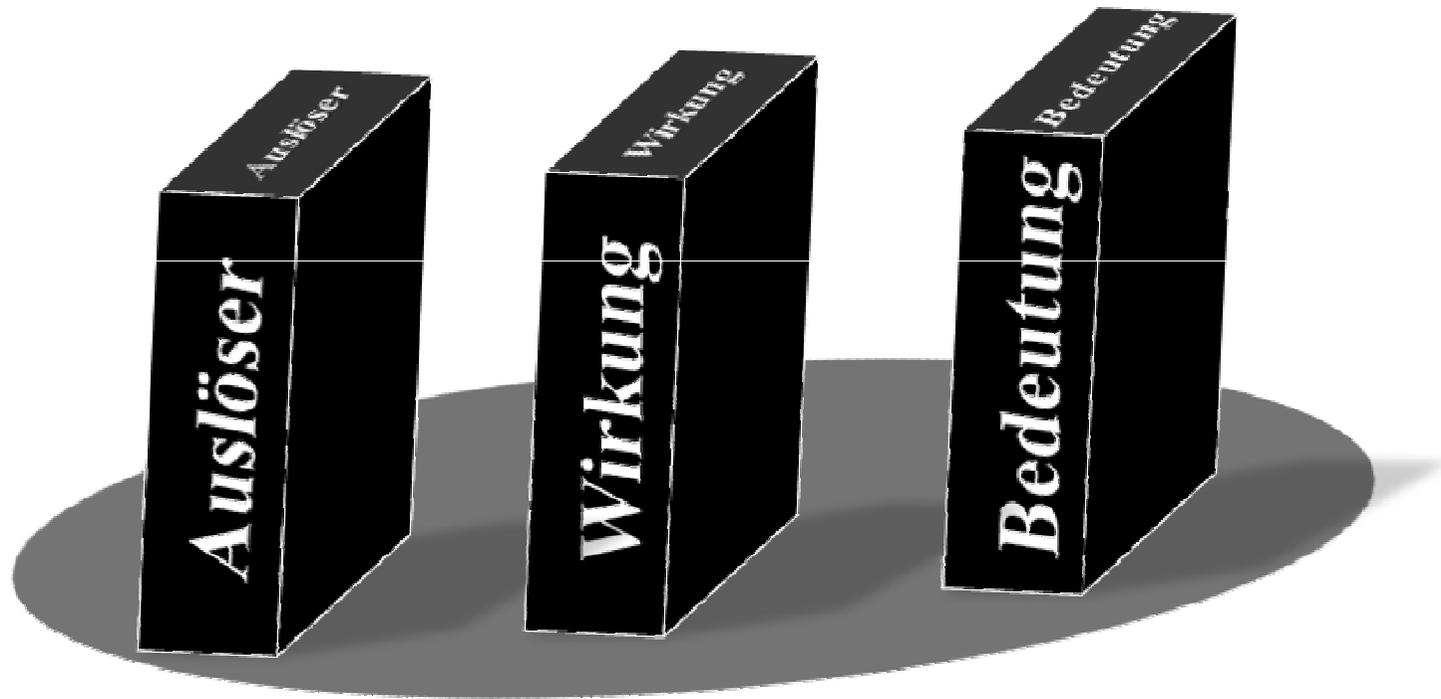


Can Coaching

Veränderte Sichtweisen

O.S.H. Fragetechniken

Aufbau eines Hypnomuster



Can Coaching

Veränderte Sichtweisen

O.S.H. Fragetechniken

1. Aufbau eines Hypno- Muster:

Um ein hypnotisches Muster aufzubauen, ist eine affektive und kausale Ereigniskette notwendig. Ähnlich wie beim Dominoeffekt. Ihre Aufgabe als Verkäufer ist es, den Stein ins Rollen zu bringen und dafür zu sorgen, dass der „Groschen“ fällt.

Definieren Sie die Kernleistung Ihres Produkts bzw. Ihrer Dienstleistung:

Beispiel: Can-Coaching

Die Kernleistung des Can-Coachings ist, die Produktivitätssteigerung von Verkäufern.

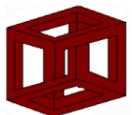
Fordern Sie Ihre Kunden auf, ihre Vorstellungsgabe oder ihr Erinnerungsvermögen zu aktivieren. Konstruieren Sie ein auslösendes Ereignis **(A)**, welches die Kernleistung Ihres Produktes in den Vordergrund stellt **(B)** und verbinden Sie damit eine kausale Negativbedeutung für die Kunden **(C)**.

Beispiel:

Stellen Sie sich vor, immer geringer ausfallende Zinsüberschüsse zwingen Ihr Unternehmen, trotz regulatorisch stärkeren Anforderungen, mit weniger Mitarbeitern, mehr bzw. weitere Erträge generieren zu müssen.(A)

Durch die hierfür fehlende, aber nötige Vertriebsressource, wäre die Existenz Ihres Unternehmen gefährdet.(B)

Dies würde für Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und vor allem für Ihre Kunden Unzufriedenheit bedeuten.(C)



Can Coaching

Veränderte Sichtweisen

O.S.H. Fragetechniken

2. Platzierung des Produkts

Um Ihr Produkt als Lösung des Problems in das Unterbewusstsein der Kunden zu platzieren, ist es notwendig, das Produkt zu benennen. Durch eine geschlossene Frage erhalten Sie darüber hinaus Informationen, ob Ihre Kunden Ihr Produkt oder ein ähnliches bereits nutzen.

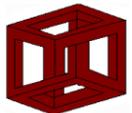
Beispiel:

Schaffen Sie bereits Vertriebsressourcen durch das vertriebliche Can-Coaching?

Antwort Ihrer Kunden : „*Nein, **noch** nicht*“.

Durch dieses Antwortverhalten können Sie feststellen, dass Ihr Hypnomuster platziert ist.

Desweiteren bekunden Ihre Kunde ihr erstes Kaufsignal!



Can Coaching

Veränderte Sichtweisen

O.S.H. Fragetechniken

3. Fragestellung und Aufleben des Hypnomusters

Ihr Hypnomuster ist platziert, nun müssen Sie die Handlungsbereitschaft Ihrer Kunden durch die O.S.H.-Frage aus deren Unterbewusstsein in ihr Bewusstsein heben.

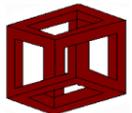
Beispiel:

Offene Frage : Wie wichtig ist es für Sie,

Suggestion : trotz veränderter / verschärfter Rahmenbedingungen, (A+B)

Hypnomuster: nicht nur Ihre Unternehmensziele zu erreichen, sondern auch, die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter und Ihrer Kunden sicherzustellen.(D)

Die Antwort Ihrer Kunden auf diese Frage wird lauten: „*Das ist mir sehr wichtig!*“



Can Coaching

Veränderte Sichtweisen