

ziel
mentoring



Karin Hauser

K A R I N H A U S E R

Auf Umwegen zum Ziel –
oder darf es auch einfach gehen?

© 2012 Karin Hauser ZielMentoring, www.karin-hauser.de

ziel
mentoring



Ergänzen Sie folgenden Satz still für sich selbst ...

„Verkaufen ist für mich (wie) ...“

Wie ging es Ihnen dabei?
Welche Gedanken hatten Sie?



© 2012 Karin Hauser ZielMentoring, www.karin-hauser.de

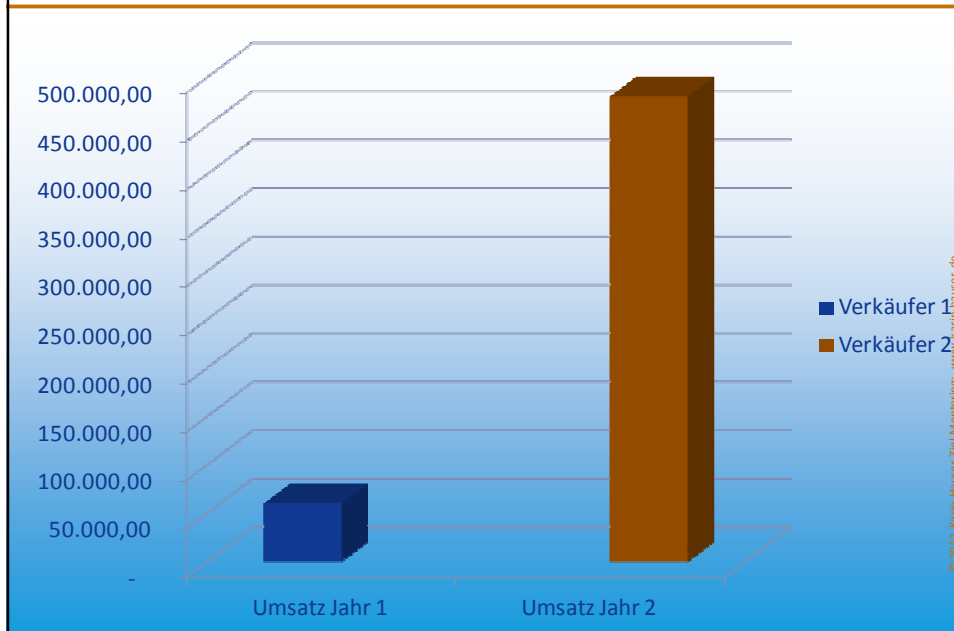


... oder hatten Sie solche Gedanken ...?



**Ob du glaubst, du kannst es oder ob du glaubst,
du kannst es nicht. Du hast immer Recht.**

(Henry Ford)



© 2012 Karin Hauser ZielMentoring: www.karin-hauser.de

- Verkäufer 1:
 - „Ich hab das **schlechteste Gebiet bekommen!**“
 - „Die **haben alle kein Geld!**“

- Verkäufer 2:
 - „Ich **kann alles verkaufen** – so gut bin ich!“
 - „Auch bei Nicht-Kunden kann ich leicht verkaufen, **weil man mich mag.**“

© 2012 Karin Hauser ZielMentoring: www.karin-hauser.de

Schritt 1:

Hinderliche Glaubenssätze **finden**

Notieren Sie Ihre spontanen Antworten folgende Fragen:

- **Was denken Sie über ...**
 - ... Verkaufen ... Ihre Firma ... den Wettbewerb ...
 - ... Ihre Fähigkeiten ... Ihre Arbeit ... Ihre Ziele ...
 - ... Ihre Karriere ... Erfolg ... Zeit ... Geld...
 - ... Veränderungsmöglichkeiten ...?

Schritt 2:

Hinderliche Glaubenssätze **verändern**

Grundsätzlich gilt:

Glaubenssätze kann man **verändern durch:**
Erkenntnis, Anzweifeln und Hinterfragen.

- Die magischen Fragen lauten:
 - WER GENAU sagt das?
 - WOHER weiß ich das?
 - Könnte es nicht vielleicht doch ANDERS SEIN?
 - Wie könnte ein kraftvoller Glaubenssatz lauten?

Und hier gibt's den Vortrag zum Nachlesen
als ausführlichen Fachbeitrag:

kontakt@karin-hauser.de

Stichwort:

„Sternstunden IHK Hanau“



Ich wünsche Ihnen
einen guten Glauben an Ihre Ziele,
damit Sie auf direktem Weg dort ankommen!

Ihre



Karin Hauser
Ziel-Mentoring
Amselweg 5
64319 Pfungstadt
www.karin-hauser.de

