



Gratis-Workshop
Der Gelungene Gesprächseinstieg.

Der Gelungene Gesprächseinstieg.

Überzeugen heißt Denken und Handeln aus der Sicht des anderen,
denn wirkliches Überzeugen findet immer nur in der Landkarte des anderen statt!

WAS

Ethisches Verkaufen

Gesprächseinstieg

Eigene Strategie/ Struktur entwickeln

WIE

theoretisch + praktisch
Üben Üben Üben

Impro
Offenheit, Neues lernen, Wissbegier

Wie nicht: Keiner wird vorgeführt!

WARUM

Kompetenzerweiterung
und Sicherheit

Hintergrundwissen



WOZU

Flexibilität in der Kommunikation
Kunden langfristig motivieren

Inhalte überzeugend und einwandfrei
rüberbringen

Je größer Deine Flexibilität desto höher ist die Wahrscheinlichkeit das gewünschte Ergebnis zu erreichen. – Virginia Satir



remotivation.de
Institut für Kompetenzerweiterung
Alexandra Daskalakis
Expertin für ethisches Verkaufen
und emotionale Führung
NLP Lehr-Trainerin DVNLP

info@remotivation.de
www.remotivation.de
Ludwig-Erhard-Str. 22
41564 Kaarst
mobil: 0177-1564867
Tel: 02131-7526303



creative commons lizenz: Text und Bilder remotiavion.de, Alexandra Daskalakis.
Sie dürfen diesen Text für Ihre Weiterentwicklung und kommerziell verwenden,
unter der Bedingung, meinen Namen zu nennen. Sie dürfen diesen Text nicht verändern.
Besuchen Sie www.remotivation.de, dort finden Sie viele hilfreiche Informationen im
Downloadbereich und im Kompetenzshop.de.
Die Figuren und Skizzen zeichnete Martina Lauterjung: www.skizzier-blog.de



Was ist das Das 4MAT° oder Die 4 Quadranten zur Welt

Was: Das 4Mat° ist ein System zur Strukturierten Vorbereitung oder Durchführung Verkaufsgesprächen, Mitarbeitergesprächen, Coachingaufträge, Trainings, Bewerbungen und vielen mehr. Es dient als Präsentationshilfe und innere Sortierhilfe.

Warum: Jeder Mensch hat einen Lieblingsquadranten und einen, der vielleicht nicht ganz so beliebt ist. Der eine Mensch stellt vielleicht Fragen im Was-Quadranten und sein Partner antwortet ganz liebevoll im Wie- Quadranten. Ein Trainer ist ganz begeistert vom tieferen Sinn des Lehrstoffes und der Teilnehmer fragt schlichtweg wann die Pausen sind...

Wozu: Wenn Sie lernen, die Quadranten Ihres Gesprächspartners herauszuhören können Sie diese flexibler bedienen. Damit gehen Sie einen entscheidenden Schritt in Richtung gelungene Kommunikation.

Was	Wie	Warum	Wozu
<p>Das Thema</p> <p>Information, Sach- Erklärung Kontext, Thema, Inhalte um was geht es anschaulich, klar, sinnlich konkret, evtl. Metaphern Was muss ich denken, um dieses Thema zu gestalten?</p> <p>Um was geht es nicht?</p>	<p>die Art und Weise</p> <p>theoretische Impulse, praktische Übungen zeitlicher Ablauf, Anfang, Ende, Pausen Spielregeln Gliederung</p> <p>Wie muss ich denken, um so zu denken?</p> <p>Wie nicht?</p>	<p>der Gute Grund</p> <p>Werte-, Motive und Sinnbezug direkter Bezug auf den vergangenen und gegenwärtigen Rahmen Begründung (komma weil)</p> <p>auch: wo kommt das Thema her Hintergründe kausale, begründete Zusammenhänge</p> <p>Warum ist es mir so wichtig?</p>	<p>der Weitere Effekt</p> <p>der Größere Rahmen der spätere Nutzen schön gestaltetes, sinnlich konkretes Zukunftsszenario positiv und ermutigend formuliert die Intention Sinnhaftigkeit</p> <p>Welchen Effekt wird es für mich haben?</p>

Wie: Die Anwendung ist einfach und Übungssache zugleich. Zum einen ist es möglich die Quadranten in der Sprachwahl herauszuhören. Zudem kann auch durch entsprechende Fragen der gerade fokussierte Quadrant herausgearbeitet werden.

Bei der Vorbereitung von Texten oder Trainings ist es meist einfacher, die Quadranten auszufüllen, als vor einem komplett weißen Blatt zu sitzen.

Es gibt so viele Anwendungsmöglichkeiten! Viel Erfolg beim testen!



remotivation.de
Institut für Kompetenzerweiterung
Alexandra Daskalakis
*Expertin für ethisches Verkaufen
und emotionale Führung*
NLP Lehr-Trainerin DVNLP

info@remotivation.de
www.remotivation.de
Ludwig-Erhard-Str. 22
41564 Kaarst
mobil: 0177-1564867
Tel: 02131-7526303



creative commons lizen: Text und Bilder remotiavion.de, Alexandra Daskalakis.
Sie dürfen diesen Text für Ihre Weiterentwicklung und kommerziell verwenden,
unter der Bedingung, meinen Namen zu nennen. Sie dürfen diesen Text nicht verändern.
Besuchen Sie www.remotivation.de, dort finden Sie viele hilfreiche Informationen im
Downloadbereich und im Kompetenzshop.de.
Die Figuren und Skizzen zeichnete Martina Lauterjung: www.skizzier-blog.de



Hintergrund zum 4Mat°

Die 4 Quadranten- Persönlichkeitsstrukturen

Das 4MAT° wurde von Bernice McCarthy nach Lernstilen von David A. Kolb als sehr erfolgreiches Lern- und Trainingssystem entwickelt. Michael Grinder hat es in die Pädagogik übernommen und so erhielt es Einzug in die NLP – Didaktik. Heute wird es vielfältig in Verkauf, Führung, Coaching und im Training angewendet. Auch im Konfliktmanagement bietet die 4er Matrix einen guten Leitfadens.

Das 4Mat° bezieht sich im Wesentlichen auf das das Vier-Quadranten Modell, das wiederum auf der Typologie von Carl Gustav Jung basiert.

Nr.	Quadrant	Lerntyp	Typus	Motivation
1	Warum-Quadrant	Philosoph, reflektiver Beobachter	der Entscheider	Suche nach dem Sinn
2	Was-Quadrant	Wissenschaftler, abstrakter Konzeptionalisierer	der Denker	Suche nach Informationen
3	Wie-Quadrant	Improvisator, aktiver Experimentierer	der Entdecker	Suche nach Handlungsanleitungen
4	Wozu-Quadrant	Visionär, konkrete Erfahrung	der Praktiker	Suche nach Möglichkeiten

Warum ist die Anwendung des 4Mates in vielen Bereichen so erfolgreich?

Jeder Mensch hat einen Lieblingsquadranten, in dem er sich besonders wohl fühlt. Es gibt Menschen, die brauchen vor allem Information, sie fragen nach dem *Was*. Andere möchten mehr wissen, *Wie* etwas funktioniert. Wieder andere fragen nach dem Hintergrund/ *Warum* und möchten die Motive kennenlernen. Einige wollen einfach wissen, *Wozu* es nützen wird...

Gerade zu Beginn eines Gespräches oder Trainings weiß noch niemand, in welchem Quadranten der Gesprächspartner oder Zuhörer gerade verweilt. Deshalb ist es hilfreich, alle vier Quadranten mit einem Satz abzudecken. So ist die Chance, den richtigen Quadranten zu bedienen auf jeden Fall gegeben und die Aufmerksamkeit stark erhöht.

Im Verkauf bedeutet dies:

Den Eingangssatz so aufbauen, dass maximale Neugierde und Aufmerksamkeit geweckt wird. Dazu wird vor allem im Wozu-Quadranten der persönliche Nutzen dargestellt und im Was-Quadranten die Orientierung für das Gespräch geliefert.

Im Training bedeutet dies:

Durch die Anwendung des 4Mates im Training kann der exzellente Trainer unterschiedliche Rollen in den einzelnen Quadranten einnehmen. Das Ziel ist es dann, die 4 Lerntypen durch ein entsprechend aufgebautes Trainingsdesign abwechselnd anzusprechen. So wird Lernen einfach und effektiv.

In der Führung bedeutet dies:

Hier kann das 4Mat zur Klärung in konflikthafter Situationen angewendet werden. Es bietet einen Gesprächsleitfaden der es den Gesprächspartnern ermöglicht bei der Sache zu bleiben. So können sie gemeinsam eine Lösung ausarbeiten.

Im Coaching bedeutet dies:

Im Coaching kann das 4Mat zur Auftragsklärung eingesetzt werden. Was ist das Thema des Klienten, was bringt er mit. Wie ist er bisher damit umgegangen? Aus welchem Hintergrund heraus ist er jetzt hier und möchte etwas ändern? Und welchen Effekt wird das Coaching Gespräch haben, welches Ziel ist angestrebt.



remotivation.de
Institut für Kompetenzerweiterung
Alexandra Daskalakis
Expertin für ethisches Verkaufen
und emotionale Führung
NLP Lehr-Trainerin DVNLP

info@remotivation.de
www.remotivation.de
Ludwig-Erhard-Str. 22
41564 Kaarst
mobil: 0177-1564867
Tel: 02131-7526303



creative commons lizenz: Text und Bilder remotiavion.de, Alexandra Daskalakis.
Sie dürfen diesen Text für Ihre Weiterentwicklung und kommerziell verwenden, unter der Bedingung, meinen Namen zu nennen. Sie dürfen diesen Text nicht verändern.
Besuchen Sie www.remotivation.de, dort finden Sie viele hilfreiche Informationen im Downloadbereich und im Kompetenzshop.de.
Die Figuren und Skizzen zeichnete Martina Lauterjung: www.skizzier-blog.de



Das 4 MAT° als Gesprächsrahmen im Verkauf

Gesprächsrahmen	
Was Thema	Wie Ablauf
Warum Hintergrund	Wozu Effekt

Es gibt verschiedene Arten des Verkaufens, doch immer ist der Gesprächseinstieg die entschiedenste Sequenz für eine konsensreiche Verbindung zum Geschäftspartner.

Die Struktur des 4Mates° hilft Ihnen, sowohl das Gespräch gut vorzubereiten, als auch einen gelungenen Gesprächseinstieg zu formulieren. Menschen sehnen sich nach Struktur und Orientierung. Mit der Technik des 4Mates können Sie ihrem Kunden beides bieten.

Verkäufer, die jeden Tag mit den gleichen Produkten neue Kunden bedienen, suchen oft nach geeigneten Einstiegsformulierungen um die Aufmerksamkeit beim Kunden zu wecken. Die ersten Worte sind hier entscheidend für den weiteren Verlauf des Gespräches.

Mitarbeiter im Vertrieb, die immer wieder mit ähnlichen Produkten die gleichen Kunden besuchen stehen manchmal vor der Frage: „Was erzähle ich denn nur heute Neues?“.

Wenn Kunden dann fragen: „Was gibt's Neues“ oder „kenn ich schon“ sagen, unterbindet dies schon den gelungenen Gesprächseinstieg. Da der Verkäufer vermeintlich nichts Neues zu erzählen hat... finden bei fast 50% dieser Kontakte keine echten Verkaufsgespräche statt.

Kommt Ihnen das Eine oder Andere aus Ihrem Verkaufsalltag bekannt vor?

Dadurch stellt sich die Frage: *WIE* können Sie ein Gespräch beginnen

- damit der Kunde von Anfang an neugierig und Aufmerksam sein kann?
- damit es von Anfang an in Richtung Abschluss oder Konsens zielt?
- damit Sie den Bogen von Privat zum Auftrag spannen können?
- damit ein etabliertes Produkt in den rechten Rahmen gerückt wird?
- damit auch bei einem etablierten Produkt ein echtes Verkaufsgespräch stattfinden kann?

In der **Vorbereitung** füllen Sie die 4 Quadranten möglichst mit klaren, knappen Sätzen aus. Wichtig ist hier auch der Wozu-Quadrant, Was hat der Kunde von dem Gespräch?

Für den **Gesprächseinstieg** formulieren Sie eine Art Überschrift des Inhaltes, die alle 4 Bereiche abdeckt. So erhält der Kunde kurz und knapp eine Orientierung über das Thema, die Art und Weise, den Zeitrahmen, den Hintergrund und seinen Nutzen. Stimmt er diesem zu, beginnt das eigentliche Gespräch.

Das 4MAT lässt Ihnen viel Spielraum für Ihre eigenen Formulierungen, Späße und gewährt Ihnen authentisch zu sein.

Es bietet die Möglichkeit

- *auch bei etablierten Produkten interessant ins Gespräch einzusteigen*
- *dem Kunden eine Orientierung zum Gespräch zu geben*
- *Kaufmotive gezielt zu bedienen*
- *die Führung im Gespräch zu übernehmen*
- *Einwände vorwegzunehmen (Preframen)*

Sie können allein durch den Einsatz des Gesprächsrahmens Ihre Gesprächsqualität immens steigern und eine wirklich gute Kundenbeziehung aufbauen.



remotivation.de
Institut für Kompetenzerweiterung
Alexandra Daskalakis
Expertin für ethisches Verkaufen
und emotionale Führung
NLP Lehr-Trainerin DVNLP

info@remotivation.de
www.remotivation.de
Ludwig-Erhard-Str. 22
41564 Kaarst
mobil: 0177-1564867
Tel: 02131-7526303



creative commons lizen: Text und Bilder remotiavion.de, Alexandra Daskalakis.
Sie dürfen diesen Text für Ihre Weiterentwicklung und kommerziell verwenden,
unter der Bedingung, meinen Namen zu nennen. Sie dürfen diesen Text nicht verändern.
Besuchen Sie www.remotivation.de, dort finden Sie viele hilfreiche Informationen im
Downloadbereich und im Kompetenzshop.de.
Die Figuren und Skizzen zeichnete Martina Lauterjung: www.skizzier-blog.de



Gesprächsübung

Vorbereitung :

Arbeite einen Gesprächseinstieg für eines Deiner Verkaufsthemen nach dem Format vor.

Setze 3 mögliche Kaufmotive ins Wozufenster.

WAS	WIE
WARUM	WOZU

Anschließend:

Gemeinsame Übung: Stühlerutschen (Speed 4Mating)



remotivation.de
Institut für Kompetenzerweiterung
Alexandra Daskalakis
*Expertin für ethisches Verkaufen
und emotionale Führung*
NLP Lehr-Trainerin DVNLP

info@remotivation.de
www.remotivation.de
Ludwig-Erhard-Str. 22
41564 Kaarst
mobil: 0177-1564867
Tel: 02131-7526303



creative commons lizenz: Text und Bilder remotiavion.de, Alexandra Daskalakis.
Sie dürfen diesen Text für Ihre Weiterentwicklung und kommerziell verwenden,
unter der Bedingung, meinen Namen zu nennen. Sie dürfen diesen Text nicht verändern.
Besuchen Sie www.remotivation.de, dort finden Sie viele hilfreiche Informationen im
Downloadbereich und im Kompetenzshop.de.
Die Figuren und Skizzen zeichnete Martina Lauterjung: www.skizzier-blog.de



4Mat aus Kundensicht

Dies ist eine geeignete Tabelle zur Vorbereitung auf Verkaufsgespräche. Bitte prüfen Sie auch während des Gespräches immer wieder, in welchem Quadranten sich Ihr Gesprächspartner befindet. Wenn Sie ihn in ein anderes Fenster leiten möchten, spiegeln Sie erst sein eigenes! Holen Sie Ihren Kunden in seiner Welt ab.

WAS

Information/ Wissen

Dieser Kunde will sich die Information über den Inhalt und die dahinter liegenden Konzepte erschließen.
Der Verkäufer kann Infos geben und auch mal Vorträge halten.

Hilfreiche Fragen für diesen Typ:

Müssen Sie noch etwas wissen?
Was brauchen Sie noch an Information

WIE

Erfahren/ Erleben

Dieser Kunde ist motiviert, eigene Erfahrung zu machen und will über Tun und Handeln erleben.
Der Verkäufer kann den Kunden ins Geschehen mit einbinden und wenn möglich Objekte in die Hand geben.

Hilfreiche Fragen für diesen Typ:

Wissen Sie jetzt, wie es geht?
Möchten Sie noch etwas ausprobieren?

WARUM

Werte- und Sinnbezug

Dieser Kunde will VOR der eigenen Erfahrung Sinn und Zweck wissen.
Der Verkäufer kann hier ausführliche Gründe für das Warum des sinnvollen Einsatzes des Produktes oder der Dienstleistung bieten.
Ebenso auf wertvolle Erfahrung von Kollegen hinweisen...
Stil: Vortrag, Diskussion, Begründung, Studien

Hilfreiche Fragen für diesen Typ:

Denken Sie, dass Sie dies so einsetzen können?
Welche guten Gründe haben Sie für den Einsatz?
Wann hätten Sie dies schon mal gut gebrauchen können?

Was wenn? Wozu?

Der weitere Effekt.

Dieser Kunde möchte über zukünftige Anwendungen, Varianten und Möglichkeiten informiert werden
Der Verkäufer unterstützt den Kunden durch geeignete Fragen, die Optionen eigenständig zu entwickeln.

Hilfreiche Fragen für diesen Typ:

Kommt Ihnen ein Transfer in den Sinn?
Wie würde dies Ihre Möglichkeiten bereichern?
Was von dem Gehörten können sie am schnellsten integrieren/ anwenden?
Wozu könnte Ihnen das nutzen? Was wäre für Sie am wertvollsten?



remotivation.de
Institut für Kompetenzerweiterung
Alexandra Daskalakis
Expertin für ethisches Verkaufen
und emotionale Führung
NLP Lehr-Trainerin DVNLP

info@remotivation.de
www.remotivation.de
Ludwig-Erhard-Str. 22
41564 Kaarst
mobil: 0177-1564867
Tel: 02131-7526303



creative commons lizen: Text und Bilder remotiavion.de, Alexandra Daskalakis.
Sie dürfen diesen Text für Ihre Weiterentwicklung und kommerziell verwenden,
unter der Bedingung, meinen Namen zu nennen. Sie dürfen diesen Text nicht verändern.
Besuchen Sie www.remotivation.de, dort finden Sie viele hilfreiche Informationen im
Downloadbereich und im Kompetenzshop.de.
Die Figuren und Skizzen zeichnete Martina Lauterjung: www.skizzier-blog.de



Besuchsvorbereitung

Bereiten Sie ein Gespräch vor, indem Sie ein leeres Blatt in 4 Bereiche einteilen. Schreiben Sie die 4 Fragewörter drüber und füllen Sie die Quadranten entsprechend aus. Achten Sie auf Gleichmäßigkeit, denn auch Sie haben Lieblingsquadranten 😊

Was

Über welches Thema rede ich?
Welche Information ist für meinen Kunden wichtig.
Was will ich unbedingt transportieren?
Welche Probleme hat mein Kunde, bezogen auf dieses Thema, welche Lösungen kann ich anbieten.

Wie

werde ich reden, argumentieren, zeigen...
(Kundentypische Formulierungen/ Metaphern?)
Welche Fragen sind dafür hilfreich?
Welchen Zeitrahmen brauche ich?
Welche Spielregeln gibt es in dieser Praxis? Und wie kann ich sie für mich nutzen?
Wie gestalte ich das Intro/ den Gesprächseinstieg?

Warum

will ich dies (mein Motiv)?
Welche Vorannahme habe ich zu diesem Kunden?
Welche Prinzipien der Überzeugung können mir helfen?
Warum ist dieses Thema für den Kunden interessant?
Wie passt es zu seinen Kauf - Motiven?
Welches Kaufmotiv kann ich bedienen

Wozu

Welchen Effekt erhoffe ich mir?
Welches Ziel habe ich?
Was soll nach dem Gespräch anders sein? Für mich – Für den Kunden – für das Produkt/ die Dienstleistung?
Welchen Nutzen kann der Kunde daraus ziehen?



Impro -Übungen

Eingangsübung

Ja genau!

Zwischenübung

Kaufsignale erkennen

Auf Handbewegung Position wechseln

Auf zunicken, kleine Gesten Position wechseln

Evtl. Bügelübung

Reflexion 4MAT-Workshop

Was war für Dich heute bedeutsam?

Um was wäre es schade gewesen, wenn dieser Tag nicht stattgefunden hätte?



remotivation.de
Institut für Kompetenzerweiterung
Alexandra Daskalakis
*Expertin für ethisches Verkaufen
und emotionale Führung*
NLP Lehr-Trainerin DVNLP

info@remotivation.de
www.remotivation.de
Ludwig-Erhard-Str. 22
41564 Kaarst
mobil: 0177-1564867
Tel: 02131-7526303



creative commons lizenz: Text und Bilder remotiavion.de, Alexandra Daskalakis.
Sie dürfen diesen Text für Ihre Weiterentwicklung und kommerziell verwenden,
unter der Bedingung, meinen Namen zu nennen. Sie dürfen diesen Text nicht verändern.
Besuchen Sie www.remotivation.de, dort finden Sie viele hilfreiche Informationen im
Downloadbereich und im Kompetenzshop.de.
Die Figuren und Skizzen zeichnete Martina Lauterjung: www.skizzier-blog.de





Ihre Trainerin: Alexandra Daskalakis
 Experte für ethisches Verkaufen und
 Emotionale Führung
 NLP- Lehrtrainerin (DVNLP)
 Coach
 Trainerin für angewandte Improvisation
 ProST I + II (Noni Höfner)
 und stetige Weiterbildungen in Führung, Verkauf,
 Kommunikation, Coaching, Training, Improtheater,
 Psychotherapie und humanistischer Psychologie ...



Wissen = Motivation = Erfolg

In der heutigen Zeit werden im beruflichen Alltag eine hohe Flexibilität und Veränderungsbereitschaft erwartet. Gleichzeitig erhöht sich die Rollen- und Aufgabenvielfalt und verkürzt sich die zur Verfügung stehende Zeit. Wie können Sie dem begegnen?

Je vielseitiger Ihr Wissen und Ihr Werkzeugkasten in Führung und Verkauf sind, desto flexibler und damit erfolgreicher können Sie die verschiedenen Situationen meistern. Flexibilität im Denken und Stärkung emotionaler Intelligenz können Ihnen helfen, den immer komplexer werdenden Alltags- und Marktanforderungen gerecht zu werden.

remotivation.de begleitet Sie auf Ihrem Weg:
 Sie werden sich Ihrer Ressourcen bewusst und können diese gezielt einsetzen.
 Sie können für sich geeignete Lösungen entwickeln um Ihre Themen, Anliegen und Inhalte selbst zu bewegen.

Erreichen Sie Ihre Ziele – hochmotiviert, kraftvoll und gelassen.

remotivation.de
 Institut für Kompetenzerweiterung
 Alexandra Daskalakis
 Experte für ethisches Verkaufen
 und emotionale Führung

Ludwig-Erhard-Str. 22
 41564 Kaarst
 Mobil: 0177-1564867 für den schnellen
 Rückruf

Bürozeiten: Mo-Fr 9 bis 13h
 Tel: 02131-7526303
 Fax: 02131-7526301
 Email: info@remotivation.de
 www.remotivation.de
 www.kommhundikation.de
 www.xing.com/profile/Alexandra_Daskalakis



remotivation.de
 Institut für Kompetenzerweiterung
 Alexandra Daskalakis
 Experte für ethisches Verkaufen
 und emotionale Führung
 NLP Lehr-Trainerin DVNLP

info@remotivation.de
 www.remotivation.de
 Ludwig-Erhard-Str. 22
 41564 Kaarst
 mobil: 0177-1564867
 Tel: 02131-7526303



creative commons lizenz: Text und Bilder remotiavion.de, Alexandra Daskalakis.
 Sie dürfen diesen Text für Ihre Weiterentwicklung und kommerziell verwenden,
 unter der Bedingung, meinen Namen zu nennen. Sie dürfen diesen Text nicht verändern.
 Besuchen Sie www.remotivation.de, dort finden Sie viele hilfreiche Informationen im
 Downloadbereich und im Kompetenzshop.de.
 Die Figuren und Skizzen zeichnete Martina Lauterjung: www.skizzier-blog.de

