

Herzlich
Willkommen
zum Online
Training

Welche meiner
Stärken
hat mich heute
besonders gut
durch den Tag
gebracht?



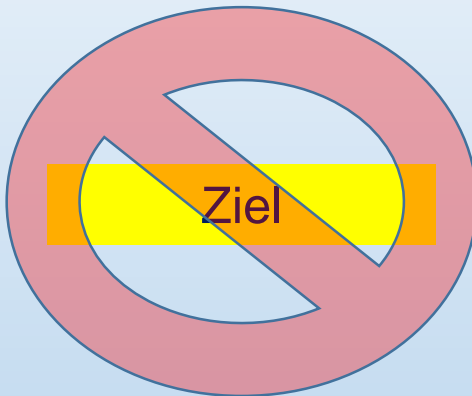
Wie kann ich den Corona Alltag erfolgreich meistern?

Schwarmintelligenz



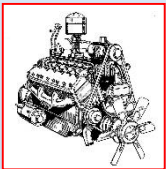
Von was ist der Corona Alltag geprägt?

- Terminausfälle
- Betretungsverbot
- Kurzfristige Änderungen der Hygienevorgaben
- Unsichere Budgetsituation
- Zutrittsbeschränkungen
- Leitungen machen Gruppendienst
- Personalmangel durch hohen Krankenstand
- Unsicherheit der Kunden, wie sehen die nächsten Wochen aus?
- Überlastung durch Zusatzaufgaben und Umsetzung der Hygienekonzepte



Was passiert, mit uns, wenn wir unser Ziel nicht erreichen können?

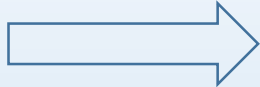
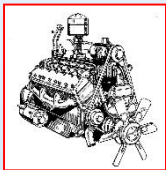
Unbefriedigtes Bedürfnis



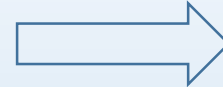
Unbefriedigtes Bedürfnis



Motiv



Handlung



Ziel

Erfolgreich
sein

Termin vereinbart
Kundendaten Check
Tourenplanung
Präsentationsvorbereitung

Auftrag



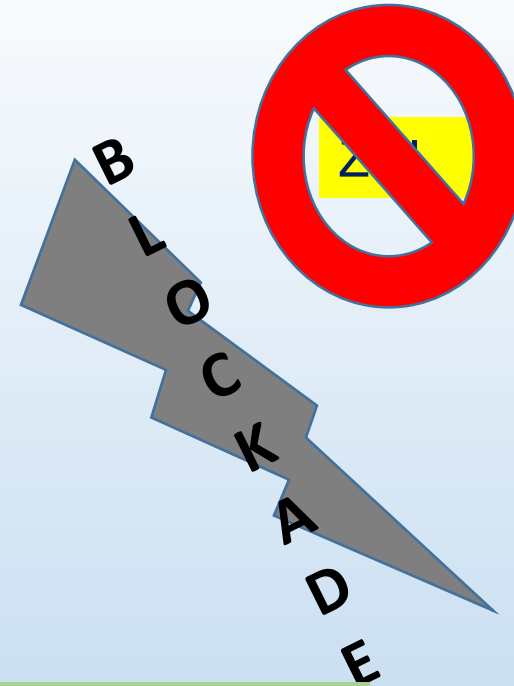
Unbefriedigtes Bedürfnis



Erfolgreich
sein



Termin vereinbart
Kundendaten Check
Tourenplanung
Präsentationsvorbereitung



FRUSTRATION

ÄRGER

Kampf hormone



Haben Sie persönliche Strategien um bei Laune zu bleiben?



- Schokolade
- Lucky Food= Erdbeeren
- Soziale Kontakte, reden, Leid teilen, Gefühle „rauslassen“
- Werte, Sinn betrachten
- Musik
- Quellen der Freude suchen: schöne Bilder, Erfolge, Haustiere..
- In Aktion bleiben, Hartnäckig sein
- Bewegung
- Achtsamkeit, bewusst kleine Schönheiten wahrnehmen
- Atemtechniken
- Positives Denken
- Psychische Gelassenheit: Druck wegnehmen
- Nicht persönlich sehen
- Blick nach vorne
- Kleine Erfolge würdigen
- Blockade beleuchten, kann ich aus der Absagesituation etwas lernen?
- Schimpfen auf den Kunden und Begnadigen

Konkrete Aktionen bei...

Fröhlich bleiben

....telefonischer Terminabsage

Verständnis zeigen

Alternativterminvorschlag nennen

Fragen stellen und Bedarf erfahren:

Gibt es eine Wunschliste im Team?

Was steht an?

Gibt es Projekte?

Wir haben Geschenkideen für Weihnachten im Sortiment.

Erneutes Telefonat ankündigen, falls sich kein Termin vereinbaren lässt.

Auf Bedarfsabgestimmtes Angebot / Flyer/ Ideen schnüren und per Mail senden.

Begeistert von einem KRAFT Material erzählen

....persönlicher Terminabsage

T. vergessen: trotzdem „in Kürze“ präsentieren

Katalog, MOTORIK Flyer persönlich präsentieren

Fördertöpfe für Kunden ausfindig machen und Tipps geben

Ideen für Einnahmequellen: Sponsorenlauf usw...

Termine draußen durchführen
Nur kurze Präsentationen: 2-3 Materialien

Anleitungen / Filme zum Angebot versenden

Wie kann ich Kunden dazu bewegen, ein von mir gewünschtes Verhalten (Termin / Auftrag...) an den Tag zu legen?

Ohne Bedürfnis: kein Motiv für ein aktives Verhalten



Wie kann Kunden dazu bewegen, ein von mir gewünschtes Verhalten
(Termin / Auftrag...) an den Tag zu legen?

Bedürfnis ansprechen

Motiv

zeigen
durch welches
Konkrete
Verhalten / Handlung

Handlung

dieses Bedürfnis
befriedigt werden kann

Ziel

Unerfüllte Bedürfnisse der Kunden?

KRAFT Lösungen?

Kinder beschäftigen mit wenig Personal

Raumflexibilität

Desinfektion

In der Gruppe spielen mit Abstand

Ersatzaktivitäten für Programme
(Sportunterricht, Musikunterricht...), die
nicht durchgeführt werden können

Gibt es neue Strategien, die ich umsetzen werde?

