

Herzlich  
Willkommen  
zum Online  
Training

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



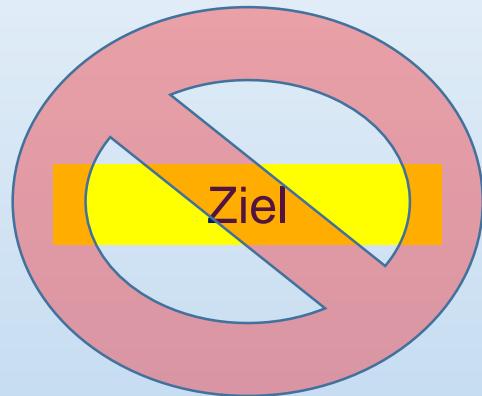
# Wie kann ich den Corona Alltag erfolgreich meistern?

## Schwarmintelligenz



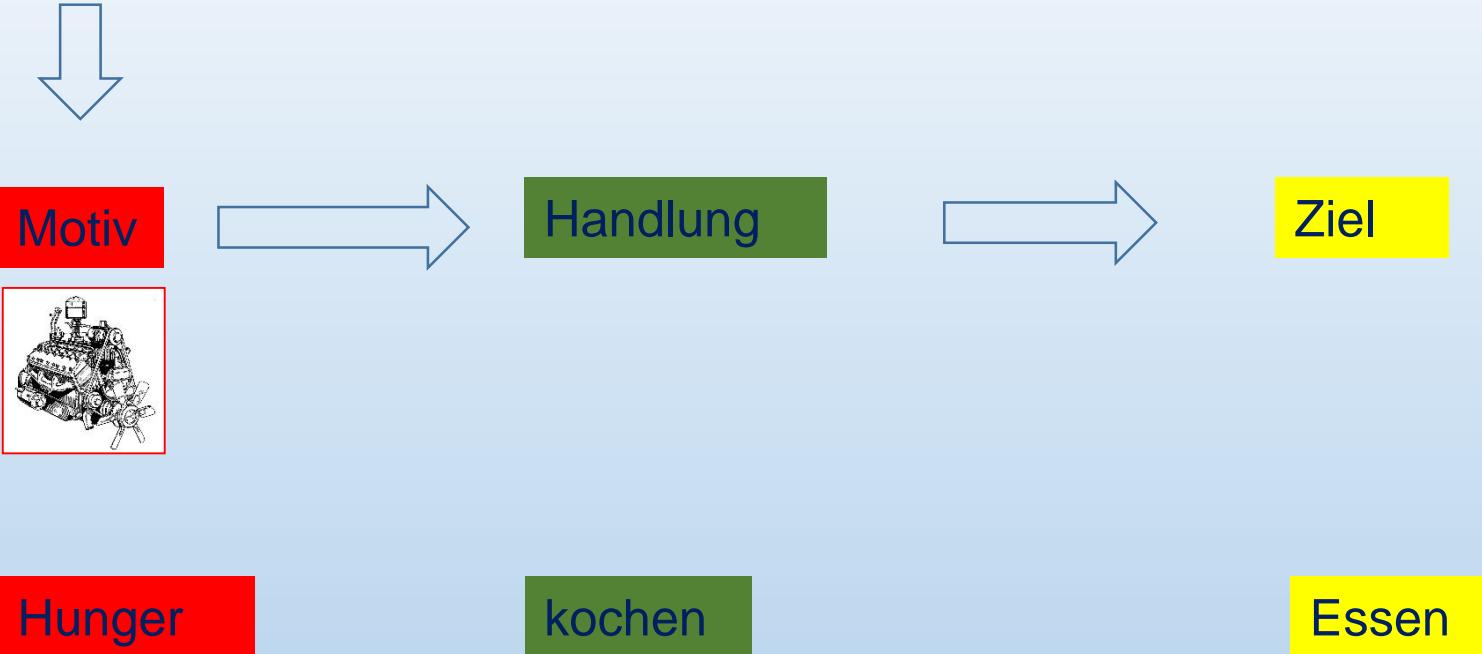
# Von was ist der Corona Alltag geprägt?

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

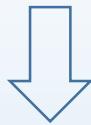


Was passiert, mit uns, wenn wir unser Ziel nicht erreichen können?

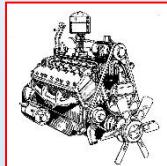
## Unbefriedigtes Bedürfnis



## Unbefriedigtes Bedürfnis



Motiv



Handlung



Ziel

Erfolgreich  
sein

Termin vereinbart  
Kundendaten Check  
Tourenplanung  
Präsentationsvorbereitung

Auftrag



## Unbefriedigtes Bedürfnis



Erfolgreich  
sein



Termin vereinbart  
Kundendaten Check  
Tourenplanung  
Präsentationsvorbereitung

Viel Energie

B  
I  
O  
C  
K  
A  
D  
E

FRUSTRATION

Auftrag

ÄRGER

Kampfhormone

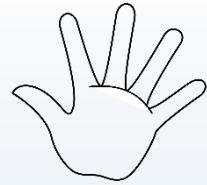


## Haben Sie persönliche Strategien um bei Laune zu bleiben?



- 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

....persönlicher Terminabsage

....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

Anleitungen / Filme zum Angebot versenden

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

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?

