



*A warm welcome to*



***Man kann nicht nicht kommunizieren.*** Paul Watzlawick



***Kommunikation ist immer intentional.*** *Andreas Bornhäußer*

A close-up photograph of a hand holding a blue needle. The hand is positioned on the left side of the frame, with the thumb and index finger gripping the needle. The needle is held horizontally. In the background, on the right side, there is a blurred image of a sewing machine needle and thread, suggesting a sewing or textile context. The lighting is soft, highlighting the texture of the skin and the color of the needle.

*Und das wird  
im folgenden  
gespielt.*

# ***Die Themen dieser Präsentation:***

***Nutzen der Arbeit mit dem SCIL Profile***

***zwei Beispiele aus der Praxis***

***SCIL im Umfeld anderer Persönlichkeitsmodelle***

***Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz als  
Schlüssel zum Vertriebs Erfolg***

***mögliche Formen der Zusammenarbeit***

***ein konkretes Angebot***

# *Die Themen dieser Präsentation:*

*Nutzen der Arbeit mit dem SCIL Profile*

*zwei Beispiele aus der Praxis*

*SCIL im Umfeld anderer Persönlichkeitsmodelle*

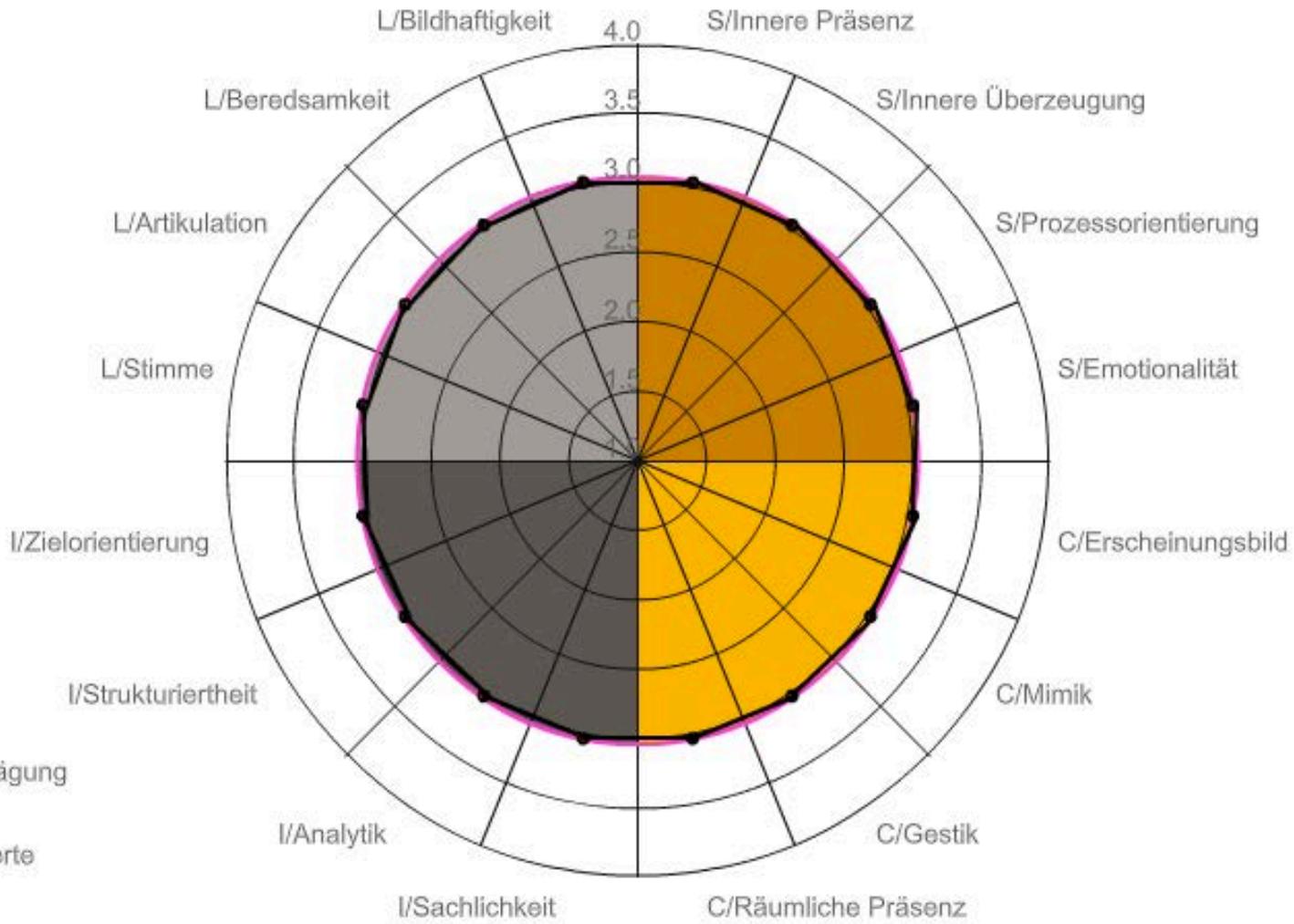
*Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz als  
Schlüssel zum Vertriebs Erfolg*

*mögliche Formen der Zusammenarbeit*

*ein konkretes Angebot*

*Alles raus  
holen, was  
drin ist.*





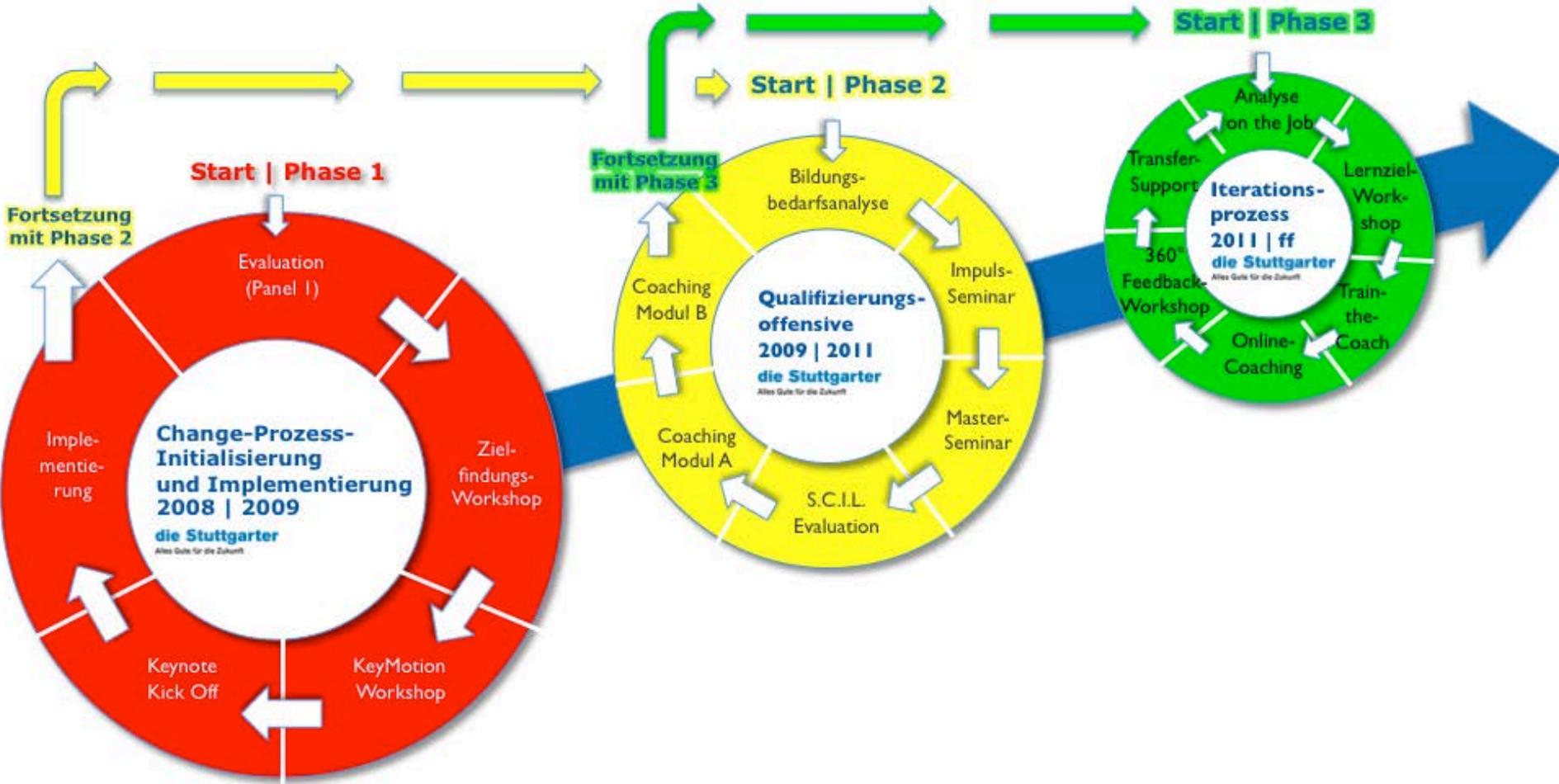
Legende:

 Faktorenausprägung

 Clustermittelwerte

 Gesamtmittelwert

# Alles rausholen, was drin ist. (Beispiel Die Stuttgarter)



# Alles rausholen, was drin ist. (Beispiel Referentencoaching)

## S.C.I.L.Evaluation

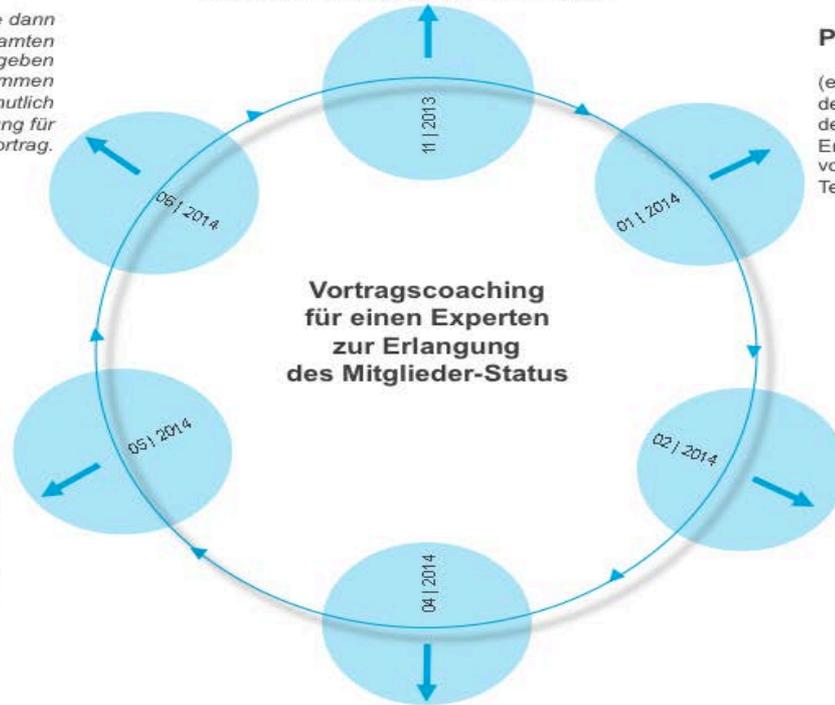
(webbasierte Erhebung der persönlichen Wirkungsstärken und -defizite des Referenten, Telefongespräch zur Ergebnisbetrachtung und Lernzieldefinition)

## Realer Vortrag

Im Juni 2014 hat der Coachee dann seinen Vortrag vor der gesamten Mitgliedschaft zum besten gegeben. Er wurde mit Bravour aufgenommen und bekommt obendrein vermutlich im Folgejahr eine Auszeichnung für den besten Vortrag.

## Performance-Coaching

(eintägiges Videocoaching zum Abgleich der S.C.I.L.Evaluationsergebnisse, sowie der weiteren Konkretisierung von Entwicklungsfeldern und dem Festlegen von Übungsaufgaben bis zum nächsten Termin)



## Struktur- und Dramaturgie-Beratung

(eintägige Beratung, um auf Basis des vom Coachee bereits entwickelten Präsentationsmaterials eine logisch schlüssige und emotional berührende Dramaturgie zu entwickeln sowie die dazu notwendigen Bilder auszuwählen, Headlines zu formulieren und Slides zu produzieren)

## Generalprobe

Coachee hatte die Aufgabe zwischen letzter und dieser Coaching-Phase den gesamten Vortragstext auswendig zu lernen und mehrfach zu üben. Im Rahmen dieser eintägigen Generalprobe wurde dann letzter Feinschliff „angebracht“.

## Vortragscoaching

(eintägiges Videotraining auf Basis der im vorangegangenen Schritt entwickelten Präsentation | mehrmalige Durchgänge und sukzessive Optimierung der Performance)

# *Die Themen dieser Präsentation:*

*Nutzen der Arbeit mit dem SCIL Profile*

*zwei Beispiele aus der Praxis*

*SCIL im Umfeld anderer Persönlichkeitsmodelle*

*Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz als  
Schlüssel zum Vertriebs Erfolg*

*mögliche Formen der Zusammenarbeit*

*ein konkretes Angebot*

***Vielseitig im Einsatz. Stimmig im Ergebnis.***



## ***Vielseitig im Einsatz. Stimmig im Ergebnis.***

*„Ihre S.C.I.L.Performance Strategie hat bei allen Teilnehmer(innen) sowohl eine hohe Wiedererkennung wie auch eine starke Betroffenheit erzeugt und im Nachgang einen intensiven Prozess der Selbstreflektion ausgelöst. In der Tat erzeugen Menschen viel zu oft eine andere Wirkung, als sie zu erzeugen beabsichtigen. In diesem Punkt den Spiegel vorgehalten zu bekommen war für uns ausgesprochen hilfreich und nützlich.*

*Dass Sie uns darüber hinaus aber auch praktische Tipps und konkretes Handwerkszeug zur Verbesserung unserer individuellen Wirkung und Interaktionskompetenz mit auf den Weg gegeben haben, hat Ihren Vortrag für uns zu einem ausgezeichneten und überaus wertvollen Beitrag des gesamten Vertriebsmeetings gemacht.“*

Robert Osterschlink, Mitglied der Geschäftsführung American Express Payment Ltd.

## *Vielseitig im Einsatz. Stimmig im Ergebnis.*

*„Drei mal in Folge wurde unser Unternehmen zum Maklerversicherer des Jahres gewählt. 2011 hat es im Neugeschäft erfolgreich die 1 Mrd.-Hürde genommen. Erfolg hat bekanntlich viele Väter. Aus meiner Sicht ist er vor allem aber auch auf das gelungene Zusammenspiel mit engagierten Maklern sowie einer konsequenten Unternehmens- und Vertriebs-Strategie zurück zu führen.*

*Zu dieser Vertriebsstrategie gehört neben vielen anderen Maßnahmen die permanente Qualifizierung aller im Vertrieb unseres Hauses tätigen Menschen. Und genau hierbei leistet Andreas Bornhäußer mit seiner S.C.I.L.Performance Strategie uns seit 2008 wertvolle Unterstützung. Sowohl dank der diagnostischen Qualität als auch durch die konkreten Handlungsempfehlungen. Diese Handlungsempfehlungen werden kontinuierlich in Seminaren trainiert und im Beratungsalltag unserer Maklerbetreuer praktisch erprobt. Mit ausgezeichnetem Erfolg.“*

Ralf Berndt, Vertriebsvorstand der Stuttgarter Versicherung

# *Die Themen dieser Präsentation:*

*Nutzen der Arbeit mit dem SCIL Profile*

*zwei Beispiele aus der Praxis*

*SCIL im Umfeld anderer Persönlichkeitsmodelle*

*Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz als  
Schlüssel zum Vertriebs Erfolg*

*mögliche Formen der Zusammenarbeit*

*ein konkretes Angebot*

*Wer und was alles so auf Sendung ist.*

**ON AIR**

## Wer und was alles so auf Sendung ist.

<b>Diagnostik</b>	<b>misst</b>
DISG	Verhaltenspräferenzen
Struktogramm	angeborenes Temperament
Insights	Verhaltenspräferenzen
HDI	Denkstil und Verhaltenspräferenzen
MBTI	Motivation und Verhalten
Reiss	Motive und Motivation
S.C.I.L.	Resonanz (auf Motivation, Denkstil und Verhalten)
<b><u>Fazit:</u></b>	<i>SCIL ist <b>die</b> wert- und sinnvolle Ergänzung.</i>

# Klärung

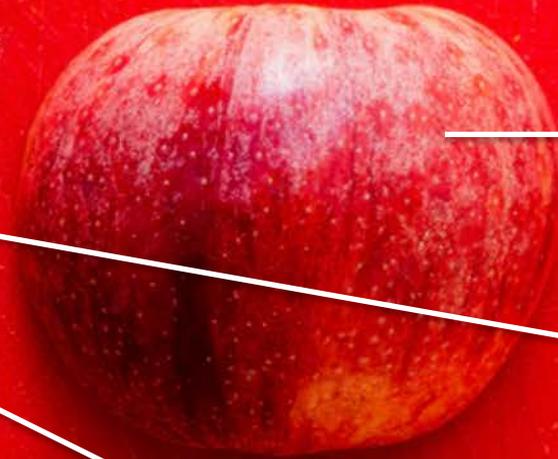
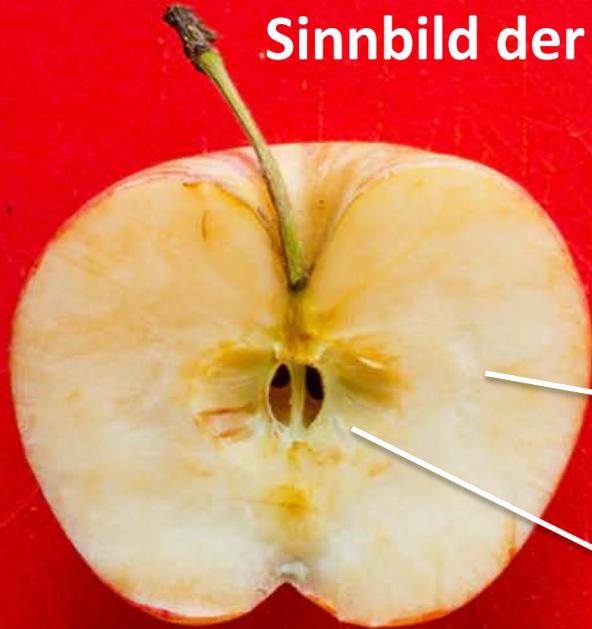
— Begegnungsphänomen

— Sein und Schein

— SCIL Profile



# Sinnbild der Versuchung und Verführung



Wirkung  
Wahrnehmung

Denkstil  
Verhalten

Motivationen  
Werte

Göttlicher Funke,  
GenCode

# *Die Themen dieser Präsentation:*

*Nutzen der Arbeit mit dem SCIL Profile*

*zwei Beispiele aus der Praxis*

*SCIL im Umfeld anderer Persönlichkeitsmodelle*

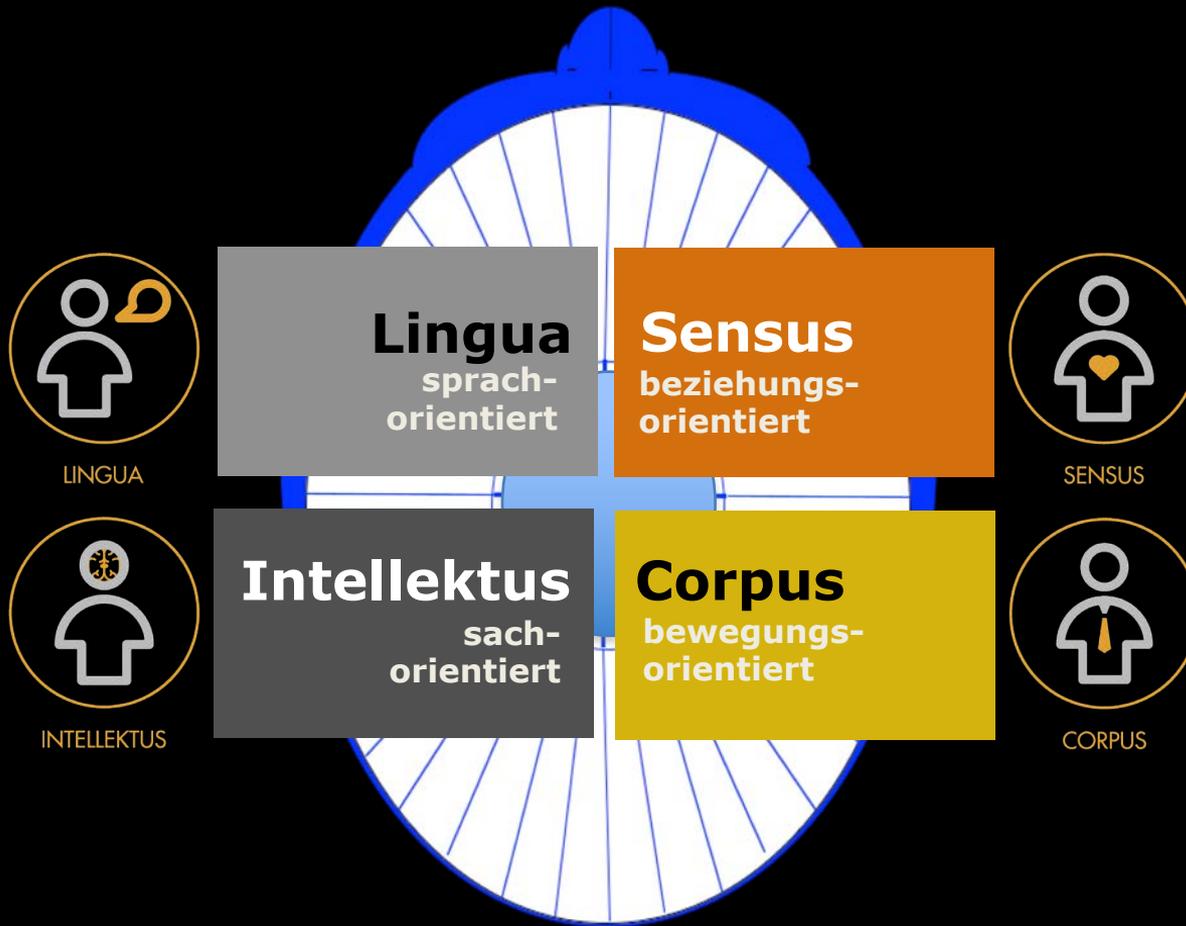
*Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz als  
Schlüssel zum Vertriebs Erfolg*

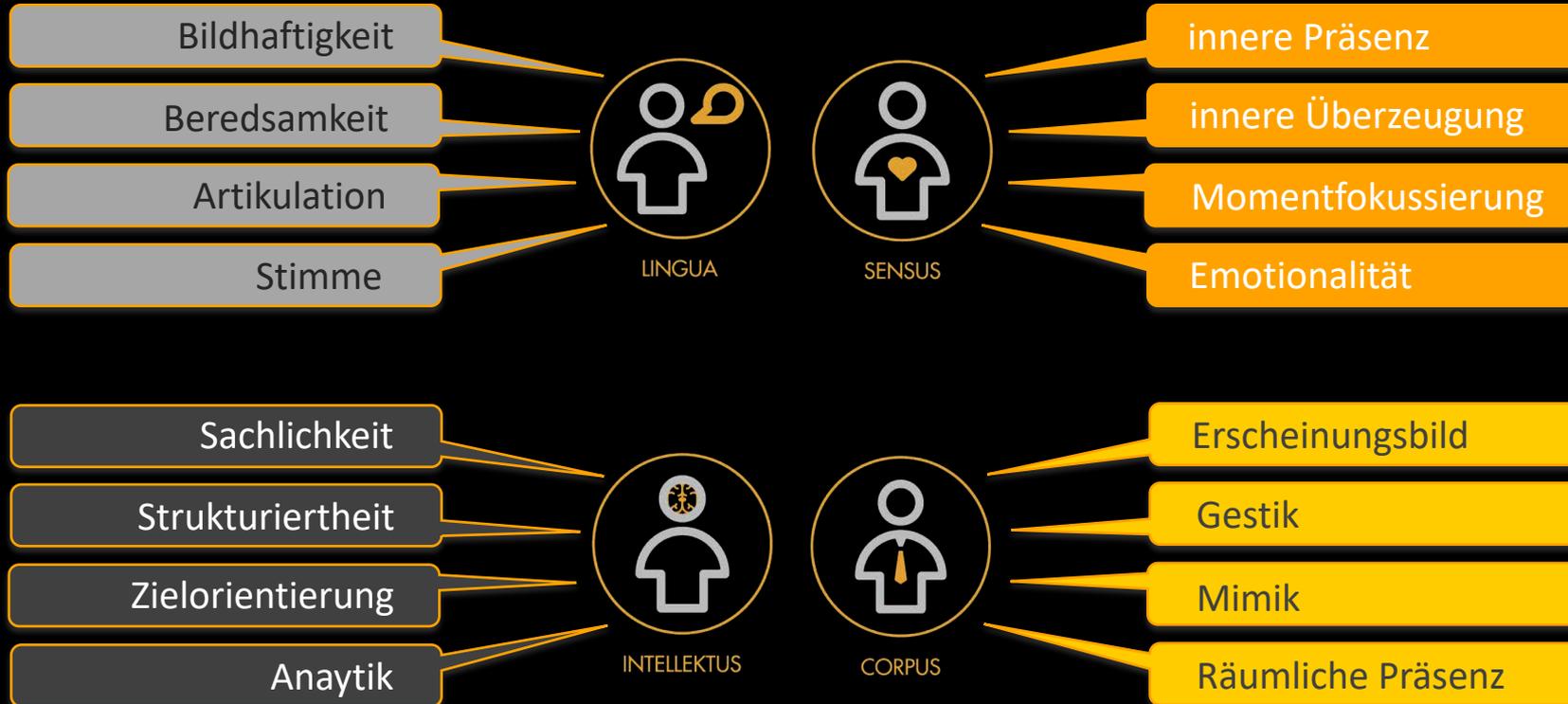
*mögliche Formen der Zusammenarbeit*

*ein konkretes Angebot*



*Wie Sie bei Ihren  
Kunden öfter die  
erste Geige spielen.*





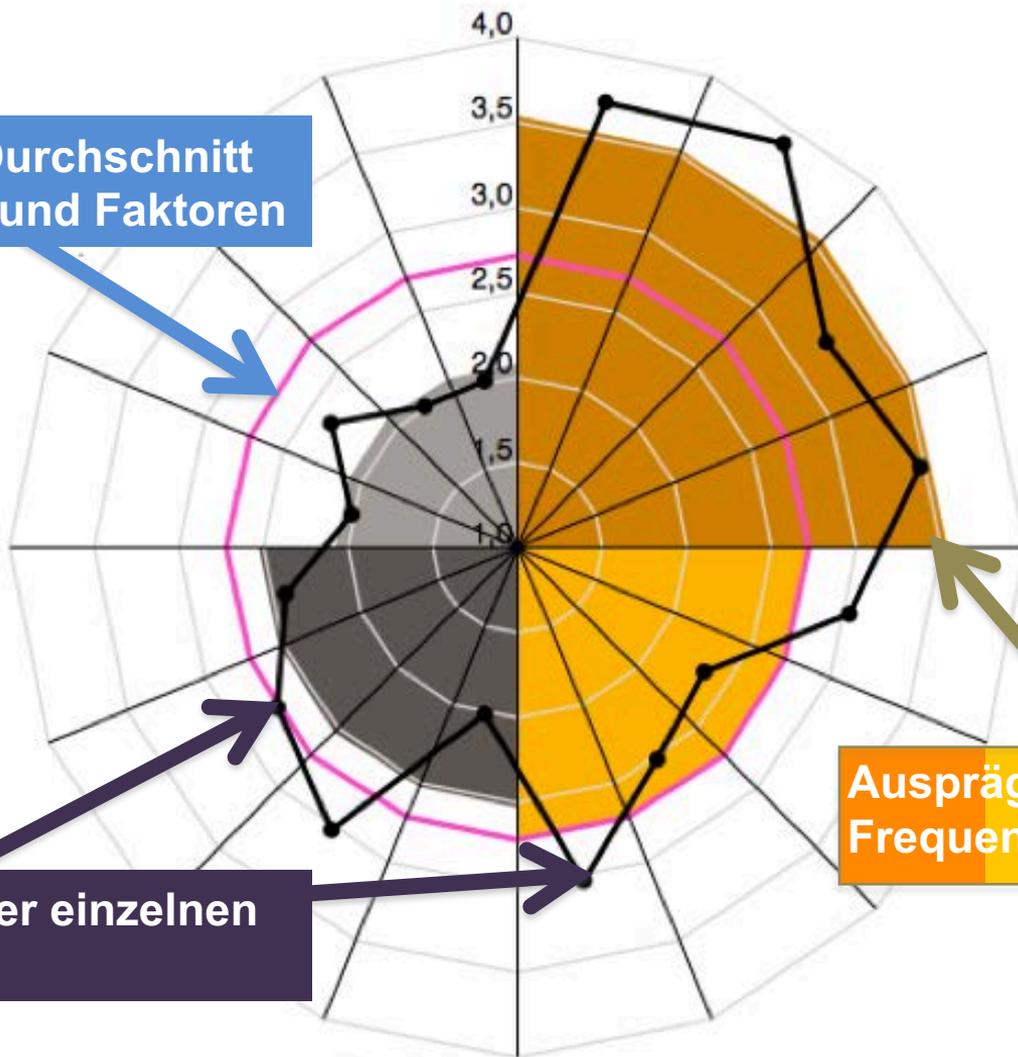
**persönlicher Durchschnitt  
aller Bereiche und Faktoren**



**Ausprägung der einzelnen  
Frequenzen**

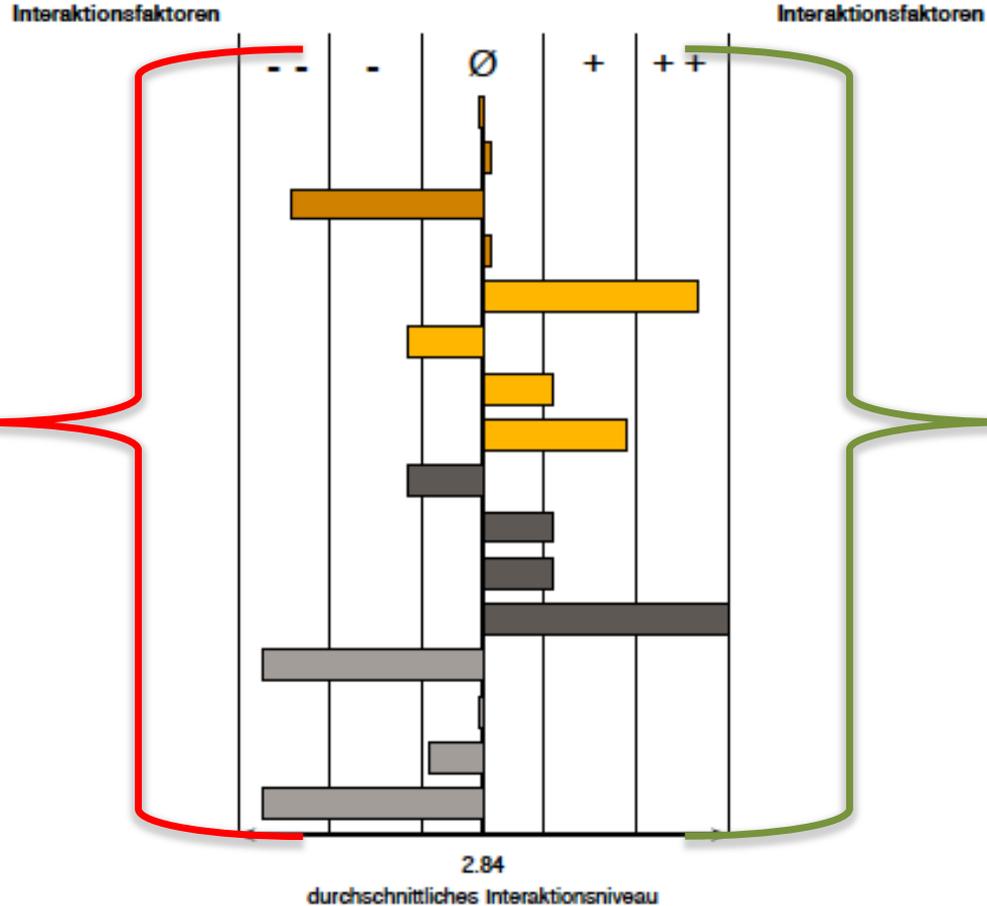


**Ausprägung der einzelnen  
Frequenzbereiche**



# 1 Ihr persönliches S.C.I.L. Interaktionsprofil

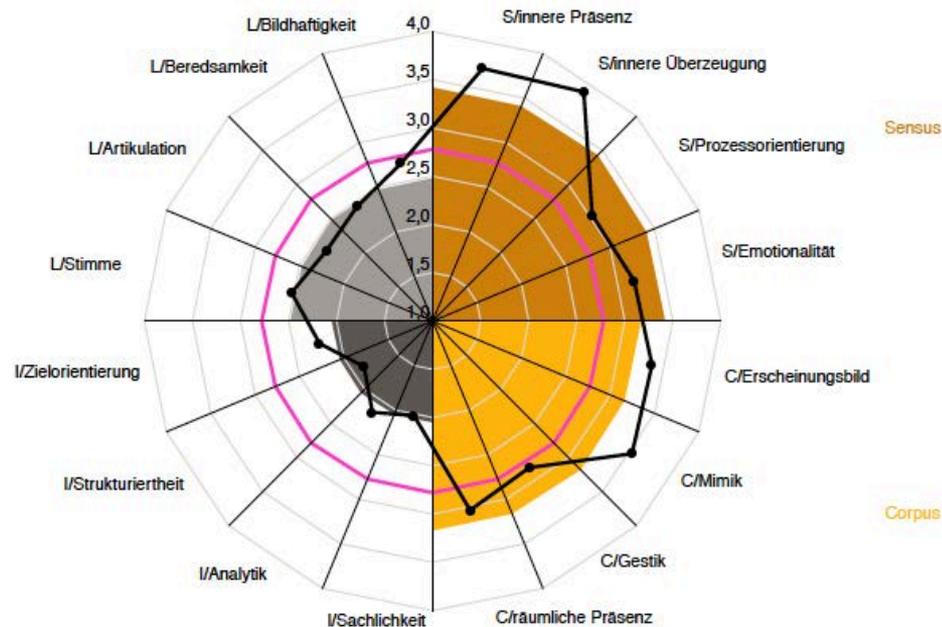
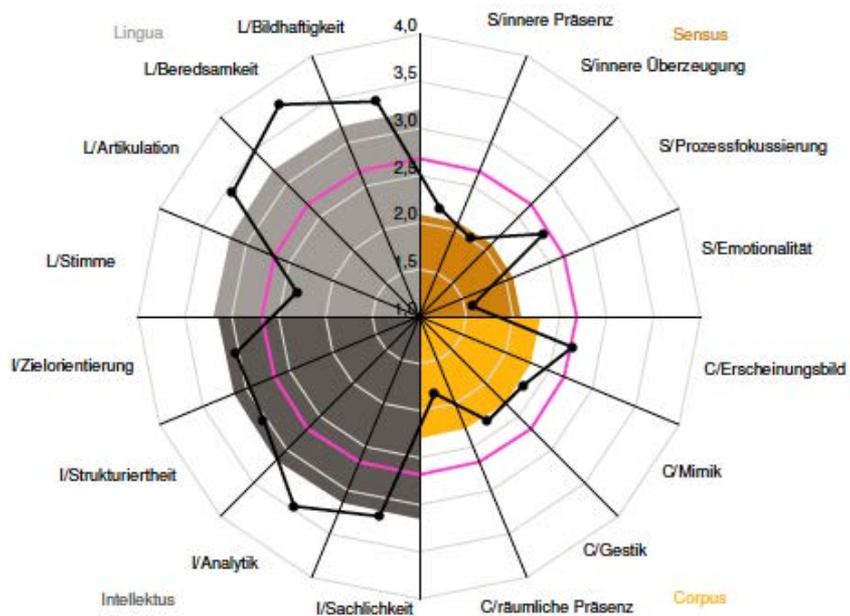
## 1.1 Ausprägungen der Interaktionsfaktoren

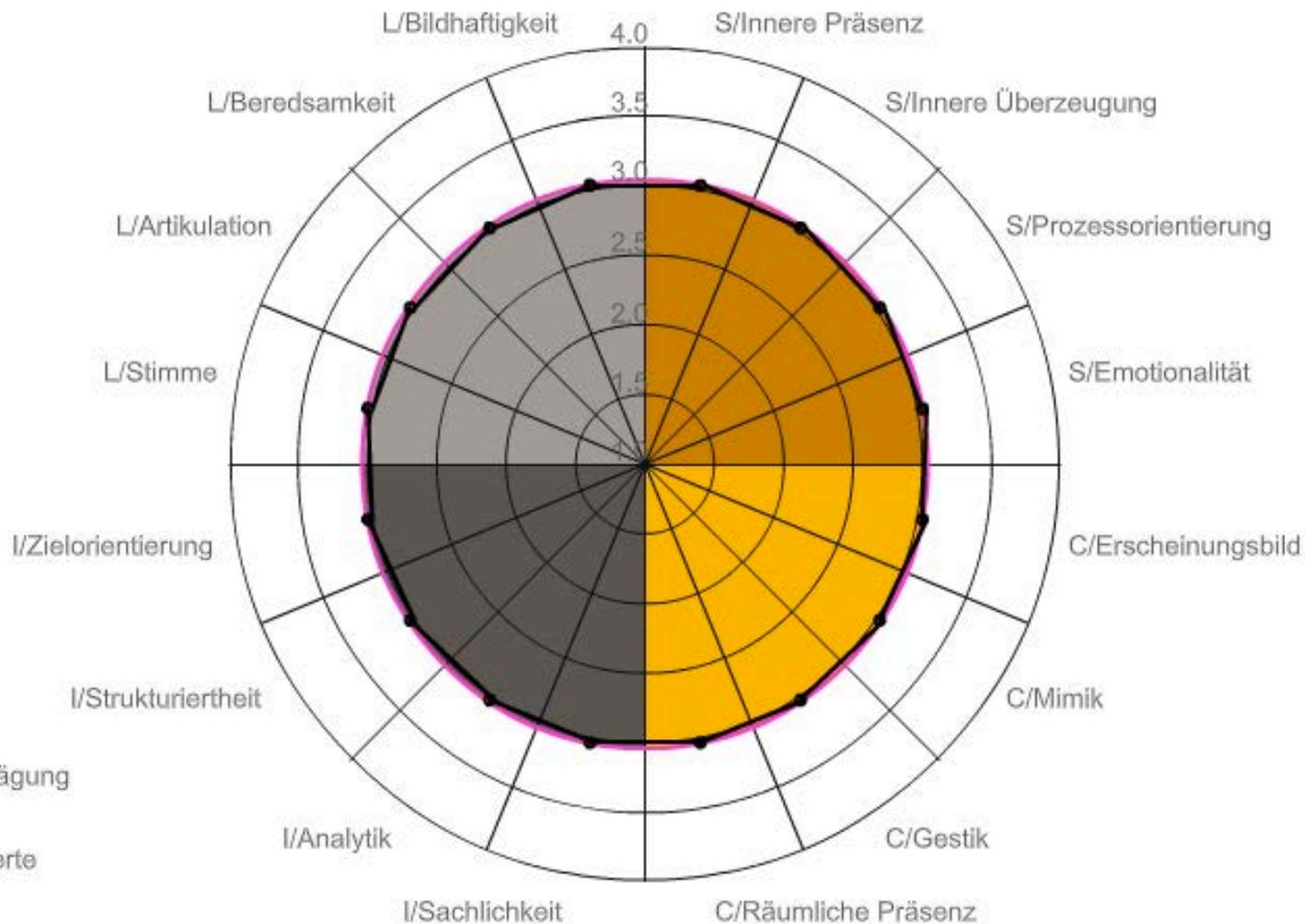


Entwicklungs-  
felder

ausgeprägte  
Stärken

# Das wird nur schwer ein stimmiges Miteinander.





Legende:

 Faktorenausprägung

 Clustermittelwerte

 Gesamtmittelwert

*Charisma: Fähigkeit. Fertigkeit. Wahrhaftigkeit.*



# ***Die Themen dieser Präsentation:***

***Nutzen der Arbeit mit dem SCIL Profile***

***zwei Beispiele aus der Praxis***

***SCIL im Umfeld anderer Persönlichkeitsmodelle***

***Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz als  
Schlüssel zum Vertriebs Erfolg***

***mögliche Formen der Zusammenarbeit***

***ein konkretes Angebot***

*Im Vertrieb muß man es im Griff haben.*

***Intuition***

***Wertschätzung***

***Gefühl***

***Hier und Jetzt***

*Rhythmus, bei dem Jeder mit muß.*

**Dresscode**

**19 Muskeln**

**Haltung**

**Hände**



*Achtundachtzig Möglichkeiten.*

*Warum*

*Was*

*Wie*

*Wohin*

A central image of a microphone with a green mesh grille and a black handle. The microphone is surrounded by a bokeh of red and blue lights. Four yellow callout bubbles with white outlines point towards the microphone. The bubbles contain the words 'Keymotion', 'Volumen', 'Ausdruck', and 'Deutlichkeit'. To the right of the microphone, there is a white text block with a black outline.

***Keymotion***

***Volumen***

***Ausdruck***

***Was sicher hilft,  
den Ton zu treffen.***

***Deutlichkeit***

# *Die Themen dieser Präsentation:*

*🌀 Nutzen der Arbeit mit S.C.I.L. Performance Strategie*

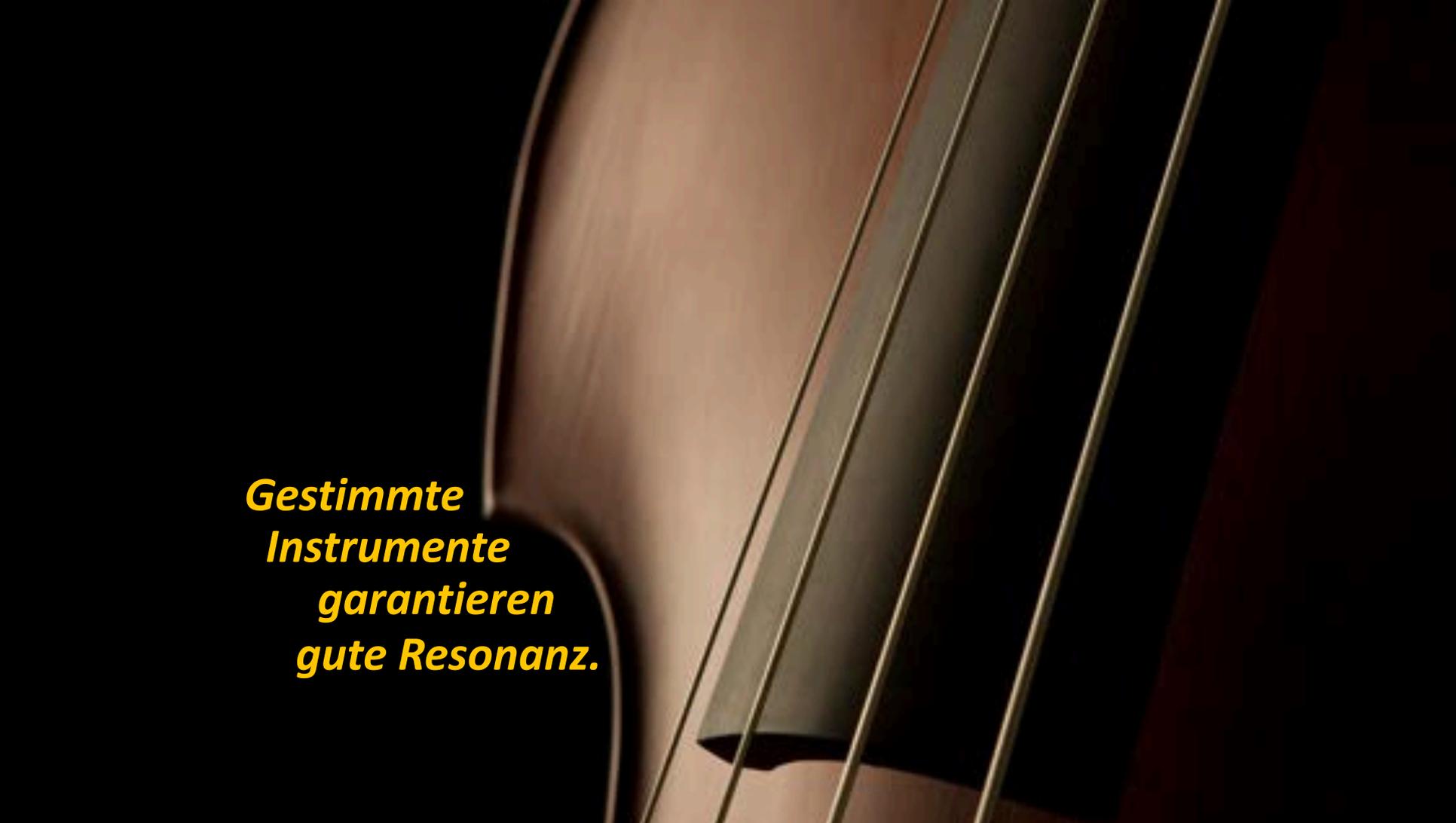
*🌀 zwei Beispiele aus der Praxis*

*🌀 S.C.I.L. im Umfeld anderer Persönlichkeitsmodelle*

*🌀 Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz als Schlüssel zum Vertriebs Erfolg*

*🌀 mögliche Formen der Zusammenarbeit*

*🌀 ein konkretes Angebot*

A close-up, artistic photograph of a violin. The focus is on the body and the strings. The wood of the body is a warm, reddish-brown color, showing a smooth, polished finish. The strings are four thin, metallic lines that run parallel to each other, extending from the bottom of the frame towards the top. The background is dark and out of focus, emphasizing the instrument's form and texture.

***Gestimmte  
Instrumente  
garantieren  
gute Resonanz.***

*Das konkrete Angebot für Sie:*

A close-up, artistic photograph of a violin. The focus is on the body of the instrument, showing the wood grain and the bridge. The strings are visible, running diagonally across the frame. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows, creating a sense of depth and texture. The background is dark, making the violin stand out.

**SCIL Profile**

***Wissen, was ankommt. Wirken, wie Du willst.***

