

2nd LiveTutorium **Maren Kristin Kern**



Live Tutorium ist,

A child is sitting in a dark room, looking at a laptop screen. The room is dimly lit, with the primary light source being the laptop screen. In the background, a person is lying down, reading a magazine. The ceiling of the room features a decorative, circular pattern. The overall atmosphere is quiet and focused.

Live Tutorium ist wenn es **Klick** macht

Damit es richtig Klick macht

- Zielgruppen und Nutzen-Klärung
- Einsatz-Prioritäten
- erforderliche Klärungen
- zum Feedback und Deiner Anregung
- da ist doch noch was...

Das wird heute **genau belichtet:**

Damit es **richtig Klick** macht



Zielgruppen und Nutzen-Klärung

- Einsatz-Prioritäten
- erforderliche Klärungen
- zum Feedback und Deiner Anregung
- da ist doch noch was...

Das wird heute **genau belichtet:**

Zielgruppen und Nutzen im Fokus

<i>Zielgruppe</i>	<i>Ziele</i>	<i>Nutzen</i>
<i>Bewerber</i>	Identifikation der Gesprächs-Kompetenzen	Erfolgreich verlaufende Bewerbungsgespräche
<i>Flirtende</i>	Analyse des Flirtfaktors	Höhere Trefferquote bei der Partnersuche
<i>Partner</i>	Bestimmung der Konfliktpotenziale	Harmonisches Miteinander in der Partnerschaft
<i>Mitarbeiter</i>	Status Quo der internen Sichtbarkeit	Vorwärtsschritt in der Karriereplanung
<i>Führungskräfte</i>	Erfassen der Dialog-Management-Qualitäten	Entwicklung des situativen Führungsstils
<i>Verkäufer</i>	Analyse der Interaktionskompetenzen	Steigern des Verkaufserfolgs und Kundenbindung
<i>Recruiter</i>	Aufdecken von Fallen in der Bewerberauswahl	Sicherstellen von Diversity im Unternehmen
<i>Personalentwickler</i>	Objektive Bestimmung der Entwicklungsfelder	Individuell maßgenaue Personalentwicklung
<i>Präsentator</i>	Für Teilnehmerbedürfnisse sensibilisieren	Zielgruppengenaue Präsentationen halten



Zielgruppen und Nutzen im Fokus

Zielgruppe	Ziele	Nutzen
<i>Vortragsredner</i>	Klarheit hinsichtlich der persönlichen Wirkung	Erhöhen von Bühnenpräsenz und Buchungen
<i>Trainer</i>	Saubere Evaluation von Vorher-Nachher-Effekten	Optimieren der eigenen Wertschöpfungskette
<i>Coaches</i>	Erkennen des tatsächlichen Bedarfs von Coachees	Bedarfsgerechtes Erweitern des Repertoires
<i>Trainees</i>	Herstellen von Wirkungs- u. Wahrnehmungs-Balance	Verbessern der Interaktions-Kompetenz
<i>Coachees</i>	Vermeiden von intersubjektiver Verzerrung	Gekonnt wird, was wirklich gebraucht wird
<i>Eltern</i>	Identifikation von Konfliktursachen in der Erziehung	Wirksamere Anleitung und Befähigung der Kinder
<i>Kinder</i>	Reflektion der Widerstände gegen Erziehungsmethoden	Offenere und zugänglichere Reaktionen
<i>Unternehmer</i>	Analyse der erfolgskritischen Kommunikationsfaktoren	Überzeugendere Unternehmens-Darstellung



Zielgruppen und Nutzen im Fokus

Trainer, Berater, Coaches

Personaler, PE, FE

Führungskräfte

Vertrieb

Vortragsredner

Bewerber

Flirtende



Damit es richtig Klick macht

- Zielgruppen und Nutzen-Klärung



Einsatz-Prioritäten

- erforderliche Klärungen
- zum Feedback und Deiner Anregung
- da war doch noch was...

Das wird heute **genau beleuchtet:**

Zielgruppen und Nutzen im Fokus

Trainer, Berater, Coaches

für die eigene Performance und Mandanten

Personaler, PE, FE

Führungskräfte

für Meetings und Chanceprozesse

Vertrieb

für Präsentation und Verkauf

Vortragsredner

für die eigene Performance

Bewerber

Flirtende

Zielgruppen und Nutzen im Fokus

	Ziele	
Zielgruppe		Nutzen
Trainer		

Saubere Evaluation von
Vorher-Nachher-Effekten

Optimieren der eigenen
Wertschöpfungskette

Zielgruppen und Nutzen im Fokus

	Ziele	
Zielgruppe		Nutzen
Führungskräfte		

Mitarbeiter-Gewinnung
und -Bindung

Exzellentes Dialog-
Management

2/58

Zielgruppen und Nutzen im Fokus

	Ziele	
Zielgruppe		Nutzen
Vertrieb		

Kunden-Gewinnung
und -Bindung

Umsatz- und Ertrags-
Steigerung

Zielgruppen und Nutzen im Fokus

	Ziele	
Zielgruppe		Nutzen
Vortragsredner		

Stärkung der
Bühnenpräsenz

Steigerung der
Bookings

Damit es richtig Klick macht

- Zielgruppen und Nutzen-Klärung
- Einsatz-Prioritäten



erforderliche Klärungen

- zum Feedback und Deiner Anregung
- da ist doch was...

Das wird heute **genau beleuchtet:**

1. Wie bekomme ich **Zugriff** auf die verschiedenen **Übungen / Interventionen** für jede Frequenzen?

2. Ich wünsche mir eine **Demo** von einem **Verkaufsgespräch**

3. Modul 6.2 - Polygon - es wird in Punkto Auswertung oft gesagt 'hier siehst du die blaue Linie' - ich sehe diese aber nicht, daher ist mir die Auswertung bzw. Polygon-Interpretation noch am unklarsten, es ist schwierig mitzuverfolgen

4. Wie legt man die Reihenfolge der Interventionen fest?



Damit es richtig Klick macht

- Zielgruppen und Nutzen-Klärung
- Einsatz-Prioritäten
- erforderliche Klärungen



zum Feedback und Deiner Anregung

- da war doch noch was...

Das wird heute **genau belichtet:**

Für mich würde das gesamte Programm noch besser machen, wenn mehr **auf den 'Verkauf'** des SCIL Profile an Kunden **eingegangen** wird und wenn die Module in größere Module zusammengefasst würden.

Diese kleinen **Einzelteile** machen einen manchmal ganz verrückt in der Voranschreitung im Lernprozess :)



Damit es richtig Klick macht

- Zielgruppen und Nutzen-Klärung
- Einsatz-Prioritäten
- erforderliche Klärungen
- zum Feedback und Deiner Anregung



da ist doch noch was...

Das wird heute **genau belichtet:**

2nd LiveTutorium
Maren Kristin Kern

