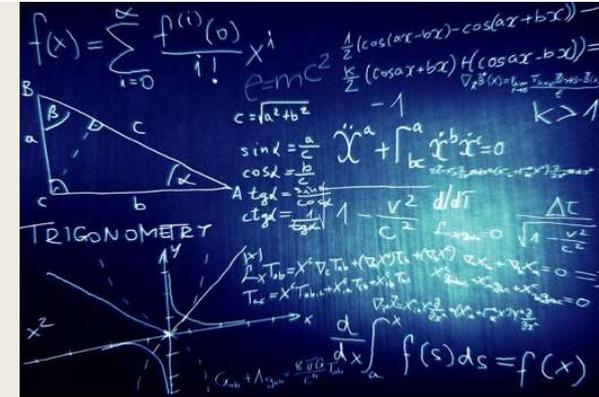


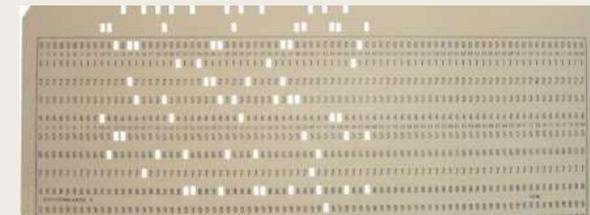
REFLEXIONEN ÜBER DEN EINSATZ VON NLP IM MANAGEMENT

Mag. Pascha SOUFI SIAVOCH

Werdegang



- geb. 1962 in Wien
- Studium der Physik und Informatik (Wien), MBA-Studium (St. Gallen, CH).
- Seit 1988 in leitenden Positionen im Vertrieb bei US-amerikanischen IT-Unternehmen tätig
- Seit 2005 NLP Master Practitioner und Absolvierung weiterer Coachingausbildungen



Aufgabe

- Aufbau einer Telesales-Einheit
- 80 MitarbeiterInnen,
die alle Sprachen in Europe/Middle East/Africa abdecken.
- 120 Mio EUR Umsatzziel
- 7 MitarbeiterInnen vorhanden
- Anfänglich kein Managementmandat



Rekrutierung

Sprache
Vertrieb
IT-Kenntnisse
Belastbarkeit
Lernfähigkeit
Zielstrebigkeit



Kalibrierung
Beispiele
Metaziel
Elizitieren von Strategien
Preise & Hindernisse
Future pace
Eigenverantwortung

Kultureller Kontext - Coach the Manager - Minimierung der Churnrate

Einstellen von problematischen Fällen

Teambuilding



Dahinterliegende persönliche Probleme
Klare Abgrenzung der eigenen Rolle



Il faut de tout
pour faire un monde!

Walk the talk!



Sales-Training



Konfliktmanagement (mit Kunden)



Konfliktmanagement (mit MitarbeiterInnen)

Performanceprobleme oder diszipliniäre Probleme

- 1) *Klassischer Ansatz*
 - 2) *Verändertes Weltbild verhindert Ärger*
- ❖ *Klare Grenzen aufzeigen*
 - ❖ *Aufzeigen der Möglichkeiten*
 - ❖ *Du hast die Wahl!*
 - ❖ *Was wirst Du anders machen?*
 - ❖ *Welche Unterstützung brauchst Du?*

Beispiele:

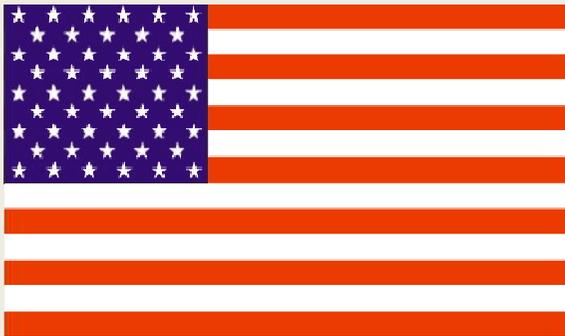
- 1) Disziplin
- 2) Neurologische Ebenen
- 3) Selbstcoaching

!

Management vs. Leadership / Mentorship / Coaching



- Kurze Übersicht
- Clash of Cultures
- Leadership Mentorship und Coaching:
Großes Vertrauen – große Verantwortung – klare Abgrenzung!



Diskussion

