

Shadow Boxing

Simultane Umsetzung von verbaler Kommunikation in Boxübungen

Der Verkaufsstufenplan im Ring

Die 4 Salescamp Module zum Erfolg:

Ich springe über meinen eigenen Schatten

Sie erleben die Transformation von Kommunikationszyklen in Boxübungen unter Berücksichtigung Ihres eigenen Persönlichkeitsprofils.

Durch geistige und körperliche Anstrengungen ans Ziel gelangen egal ob es das Tagesziel ist oder das große Lebensziel.

Glaubst Du, „das Leben ist ein Kampf“, dann wirst Du es genauso erleben!
Nutze deinen Verstand und deine Intuition dann erreichst Du Dein Ziel!

Nutze das Gesetz der **Self-Fulfilling-Prophecy!**

Modul Überblick

1



Modul 1: Erster Eindruck

- Warm UP
- Kennenlernen der Gesprächspartner im Ring



Modul 2: Abtasten der Gesprächspartner - Einwand / Argumentation

- Nein und Ja - Die Bedeutung von Jab & Punch
- Die perfekte Körperhaltung



Modul 3: Die Kommunikationsphase - Aktives Zuhören

- Boxing Quizzes - Synchronisation von Sprache und Körper



Modul 4: Abschluss

- 10 Sekunden Stop and Go: Boxen - Pause - Boxen
- Cool Down

Umsetzung der Kommunikationszyklen in Boxübungen

Modul Erklärung der Module 2-4	
2	<p><u>Bedarfsanalyse</u></p> <p>Lernen Sie Ihren Gesprächspartner mit allen Sinnen „abzutasten“</p> <p>Jab</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kopfschütteln = Nein" Distanz wahren" = persönliche Zurückhaltung <p>Punch</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kopfnicken = Ja! Ich bin da! Ich bin präsent!
	<p>Umsetzung auf mein Verkaufsgespräch:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Der Kunde hält mich auf Distanz, seine Einwände setzen meine Argumente (meinen Punch) außer Kraft Nein, ich will Dein Angebot nicht annehmen! Nein, Du verstehst mein Problem nicht! <p>Umsetzung auf mein Verkaufsgespräch:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Richtiges Argumentieren Haben meine Argumente den „Kunden“ richtig getroffen, denkt er über mein Angebot nach? Ich will hier im Gespräch alles für einen positiven Abschluss geben! Ich schaffe das! Ich schaue meinen Gesprächspartner an und bin präsent – Ja!
3	<p><u>Aktives Zuhören</u></p> <p>Wie kommuniziere ich effektiv mit anderen</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Lernen Sie sich im Ring kennen. Bin ich: mutig, ängstlich, schüchtern, genau dominant etc. ✓ Arbeiten Sie mit Prätzen und beantworten Sie leichte geschlossene Fragen Ja = Jab oder Nein = Punch
	<p>Umsetzung auf mein Verkaufsgespräch:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Warum es hilft „ehrlich darüber zu reden“ <p>Umsetzung auf mein Verkaufsgespräch:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gleichklang von Körper und Sprache = ehrliche Körpersprache
4	<p><u>Abschluss</u></p> <p>Entspannung von der konzentrierten Spannung</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Warm up und cool down Leichte Schlagserien nur durch die Trillerpfeife gesteuert 10 sek. Boxen -10 sek. Pause 1 bis 3 Wiederholungen
	<p>Umsetzung auf mein Verkaufsgespräch:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Im Ring und in der geschäftlichen Kommunikation ist es sehr hilfreich nach einem strengen Zeitplan zu agieren um zum Abschluss zu kommen. (Für angestrebte Ergebnisse im Sport oder Job arbeitet man ja auch durch)