

Pressebericht Karriereforum Salzburg 2019

Jürgen Eisserer, Keynote Speaker und Verkaufstrainer

Skills kills – Überzeugen geht heute anders

Warum gute Rhetorik heute nicht mehr ausreicht.

Profi-Recruiter und Kunden von heute durchschauen unehrliche Gesprächstaktiken oder aufgesetzte Formulierungen sofort. „Die Kunst der Überzeugung liegt darin, Verständnis dafür zu entwickeln, den inneren Antrieb unseres Gegenübers anzusprechen, statt die eigenen Skills zu präsentieren.“ so der Vermarktungsprofi Jürgen Eisserer.

Was hat für mein Gegenüber größte Bedeutung? Die Macht der Worte „bedeutet, bewegt, inspiriert, begeistert“ geht weit tiefer als die bloße Frage danach „was interessiert mich“ oder „was heißt das nun“. Damit wird bloß oberflächlich erklärt, statt tiefsitzende Emotionen anzuregen. Positive Emotionen wiederum sind Basis einer vertrauensvollen Beziehung und machen ein Nein des Gesprächspartners wesentlich schwieriger.

Bewerber die sich solche Fragen auch selbst stellen, werden auf überraschende Fähigkeiten, neue Ansichten und damit den eigenen inneren Antrieb stoßen. Bei Ihrem Gesprächspartner lösen Sie mit solchen Worten eine ähnlich unbewusste Reaktion aus, selbst über den inneren Antrieb nachzudenken.

Was kann ich – was bring ich

Bewerber, die von Ihren tollen Fähigkeiten sprechen, werden nur selten überzeugen. Denn das Problem von guten Argumenten und tollen Fähigkeiten ist, dass Sie beim Gegenüber auch als solche verstanden werden müssen. Kommunikation ist vielfältig wie die Persönlichkeiten selbst und das führt allzu oft zu Missverständnissen. Wenn Recruiter schlechte Erfahrungen mit ehrgeizigen Mitarbeitern gemacht haben, werden Sie kaum mit Ehrgeiz punkten.

„Nehmen Sie also Ihrem Gegenüber Denkarbeit ab!“, fordert Eisserer. „Indem Sie beschreiben, wie das Unternehmen von Ihrem Ehrgeiz profitieren kann.“ Damit werden konkrete Bilder und Szenarien im Kopf entwickelt, wie die Bewerber in Ihrem Job eingesetzt werden könnten.

Profi-Bewerber erklären also, dass Sie mit ihrem Ehrgeiz trotz Fehlern motiviert bleiben. Doch das ist noch kein Nutzen für das Unternehmen. Die wirklichen Meister der Überzeugung erklären, dass Sie mit Ihrem Ehrgeiz ein unmotiviertes Team auch mal nach mitreißen können. „Diese Vorgehensweise in Gesprächen erfordert enormes Umdenken und eine intensive Vorbereitung“, so der Vermarktungsprofi.

Der Speaker

Jürgen Eisserer ist Keynote Speaker und Verkaufstrainer und gilt als Experte für das Thema „persönliches Changemanagement“. Mehr als 20 Jahre und 14 verschiedene Jobs lang, als Radio- und Sportmoderator, Journalist, Marketingleiter, Verkäufer, KeyAccounter, Trainer und Unternehmer, von Familienunternehmen bis zu Weltkonzernen lernte er Vertriebs- und Persönlichkeitsmuster kennen, baute Akademien mit auf, und stelle früh die beruflichen Weichen auf Begeisterung und Inspiration für den beruflichen Erfolgsweg. Nun begleitet er Menschen auf Ihrem beruflichem Weg und zeigt neue Denkweisen auf, um Ihre persönliche Begeisterung in Job und Verkauf zu finden.

In lebendigen und hoch praxisorientierten Keynotes überzeugt er sein Publikum. Die Trainings zeichnen sich durch mentales Know-how, fundiertes Fach- und Praxiswissen und höchste Begeisterung aus. Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Vertrieb sowie Unternehmer und Menschen, die vor großen Veränderungen stehen, begleitet er mit Selbstbewusstsein und Kompetenz zu handfesteren Zielsetzungen, einer erfolgsorientierteren Arbeitsweise und höheren Abschlussquoten.

