

Frauen im Vertrieb – Emotionale Intelligenz für mehr Erfolg

Sehr geehrte Damen und Herren,

gehören Sie auch zu denjenigen, die interessiert die Debatte über eine Frauenquote in der Wirtschaft verfolgen? Ist es wirklich notwendig, eine solche Quote einzuführen? Laut der Vertriebszeitung Deutschland ist das nicht nötig, denn jüngste Zahlen einer Studie der Personalberatung Xenagos machen deutlich: Immer mehr Unternehmen setzen auf Frauenpower und stellen mehr Frauen gerade im Sales-Bereich ein.

Diese Unternehmen haben erkannt, welche Vorteile weibliche Stärken wie Einfühlungsvermögen, aktives Zuhören, Kompromissfähigkeit und Konfliktlösungskompetenz für den Vertriebs Erfolg mit sich bringen. Dabei sollten die männlichen Stärken jedoch nicht außer Acht gelassen werden. Männer gelten tendenziell als eher zielorientiert und besitzen eine größere Abschlussstärke. Sie überzeugen durch Produktfeatures und Fachjargon, während Frauen tendenziell eher erfolgreich auf der Beziehungsebene argumentieren.

Einen größtmöglichen Erfolg erzielt ein Unternehmen im Vertrieb also durch den Einsatz von gemischten Teams. Denn es ist klar, dass sich Kunden unterscheiden und verschiedene Bedürfnisse haben. Schafft es ein Vertriebler nicht, den Kunden durch knallharte Fakten zu überzeugen, kann vielleicht eine Vertrieblerin gewinnen, die durch Vertrauen und Sympathie punktet.



© Microsoft Office Images

Die individuellen Stärken von Männern und Frauen im Verkauf ergänzen sich demnach prima. Wir können also gegenseitig voneinander lernen.

Aus den Zahlen der Xenagos-Studie wird klar, dass Unternehmen im Sales-Bereich, wollen sie auch in der Zukunft die Nase vorn haben, auf gemischte Teams setzen müssen. Noch gibt es nur wenige Frauen in vertrieblichen Positionen und noch weniger in Führungspositionen. Der Trend geht jedoch ganz klar nach oben.

Unser Shortletter richtet sich demnach hauptsächlich an Frauen, die ihre „Frau“ im Vertrieb stehen wollen. Wie setzen Sie Ihre emotionale Intelligenz im Vertrieb noch gezielter ein und wie erhöhen Sie Ihre Durchsetzungsfähigkeit in Verhandlungen? Wann stehen Frauen sich und ihrem Erfolg selbst im Weg und was sind die essentiellen Erfolgsfaktoren für ein souveränes und selbstbewusstes Auftreten? Gesprächsblockaden und Widerstände müssen erkannt und gelöst werden, damit Sie Ihr Vorhaben zielsicher erreichen.

Diese und weitere Themen erleben Sie in unserem neuen Seminar

[Frauen im Vertrieb](#) am 21.+ 22. April 2014 in Heidelberg.

Kennen Sie auch schon unseren Partnertarif?

Bei gleichzeitigem Eingang mehrerer Buchungen erhalten Sie ab der zweiten Buchung 10 % Rabatt auf die jeweilige Teilnahmegebühr.

[Direkt zur Anmeldung...](#)

Inhalte:

- Personalien – Unsere neue Frauenpower
- Die PARLA® – Tipps zum Thema
- Der PARLA® – Seminar-Tipp
- Der PARLA® – Buch-Tipp

[zu den Inhalten ...](#)

[zu den Inhalten ...](#)

[zu den Inhalten ...](#)

[zu den Inhalten ...](#)

Viel Vergnügen beim Lesen!



Jana Hallerberg
Public Relations,
[PARLA GmbH & Co. KG](#)

Bergstraße 132
69121 Heidelberg

Tel.: +49 6221 58 58 40
Fax: +49 6221 48 40 57

E-Mail: info@parla.de
Internet: www.parla.de

Personalia – Unsere neue Frauenpower

Die neue **Frauenpower in unserem Team** ist unsere neue Mitarbeiterin **Evi Rittlinger**.

Seit Mitte Oktober ist sie die neue Assistentin bei [PARLA GmbH & Co. KG](#) und zukünftig verantwortlich für das Seminar- und Trainermanagement.

Die Diplom-Psychologin mit dem Schwerpunkt Wirtschaftspsychologie hat viele Jahre in den Bereichen Marktforschung und Werbung gearbeitet. Als qualitative Marktforscherin hat sie die Bedürfnisse und Einstellungen von Konsumenten erforscht und war später als Kundenberaterin in einer Werbeagentur für das Projektmanagement zuständig.

Wir freuen uns über diese kompetente weibliche Bereicherung.



[nach oben ...](#)

Die PARLA® – Tipps zum Thema

So stehen Sie Ihre Frau im Vertrieb



© Microsoft Office Images

Verkaufen Frauen wirklich anders? Sicher haben beide Geschlechter ihre Stärken. Doch scheuen sich Personaler und Führungskräfte insbesondere in technischen Bereichen, Frauen im Außendienst einzusetzen. Zugleich trauen sich Frauen oft selbst nicht zu, den Kunden von technischen Dingen zu überzeugen.

Hier bekommen Sie Tipps, wie Sie Ihre Frau im Vertrieb stehen können.

1) Hürden und Stolpersteine entstehen im Kopf

Häufig reden Frauen sich ein, dass sie als Frau im Nachteil seien oder ihnen vielleicht die Kompetenz fehlt. Das findet hauptsächlich in ihrem Kopf statt.

Konzentrieren Sie sich auf Ihre fachliche Kompetenz, Ihr kommunikatives Handwerkszeug und Ihre emotionale Intelligenz, dann werden Sie von Ihren Kunden mit Sicherheit akzeptiert und geschätzt.

2) Nutzen Sie Ihre weibliche Intuition und Kommunikationsstärke

Häufig sind Sie als Frau besonders sensibel in Verkaufs- und Beratungsgesprächen, (non-)verbale Signale Ihres Kunden im Gespräch wahrzunehmen.

Setzen Sie Ihr Talent zum aktiven und empathischen Zuhören ein, dann gelingt es Ihnen, individueller auf Ihre Kunden einzugehen. Nutzen Sie bewusst Ihre Kontakt- und Kommunikationsstärke.

3) Smarte Ziele setzen – Verhandeln mit Erfolg

Gerade bei strategischen Entscheidungen ist es wichtig, dass Sie sich fokussieren und sich selbst smarte Ziele setzen, damit Ihr Erfolg mess- und planbar ist.

Für Ihre Argumentation in schwierigen Verhandlungen ist es wichtig, dass Sie Ihre Minimal- und Maximalziele vorher definiert haben, Alternativen in der Tasche haben und auch Ihre Schmerzgrenzen kennen.

4) Sprachlos? – Souverän und gelassen reagieren

„Frauen und Technik“, oder „Typisch Frau“ haben Sie sicher schon mal gehört und fürchten, das könnte aus dem Mund Ihres Kunden kommen. Oder auch „Ich habe mit einem männlichen Kollegen gerechnet“.

Reagieren Sie gelassen. Z.B. kann ein cooles „Das tut mir jetzt auch weh!“ sehr entwaffnend wirken. Und lassen Sie sich nicht aus der Fassung bringen. Der Ton macht die Musik und mit etwas Charme nehmen Sie diese Hürde mit Bravour.

5) Bleiben Sie authentisch

Versuchen Sie Ihre eigenen Stärken zu stärken und Ihre Schwächen zu verändern. Arbeiten Sie kontinuierlich an Ihrem Auftreten und Ihrer Wirkung, um diese stetig zu optimieren. Sie müssen keinen Mann imitieren.

Sie werden viel eher akzeptiert, wenn Sie weiblich und vor allem authentisch auftreten, dann gewinnen Sie Ihre Kunden für sich.

Autorin



Heike Heinemann

Trainerin *PARLA GmbH & Co. KG*

Heidelberg, 12. November 2013

[nach oben ...](#)

Der PARLA® – Seminar-Tipp zum Thema

21. + 22. April 2014

Frauen im Vertrieb

Emotionale Intelligenz für mehr Erfolg

Ziele

"Frauen sehen den Vertrieb als dienende Funktion am Kunden und für das Unternehmen", weiß die Soziologie-Professorin Christiane Funken. Sie ist der Überzeugung, dass die Vorteile von Frauen im Vertrieb hauptsächlich darin liegen, dass sie nah am Markt und am Kunden bleiben. Ihre Abschlussicherheit und Kundenorientierung sind eine Bereicherung für jedes Unternehmen und gerade gemischte Vertriebsteams mit Männern und Frauen sind nachweislich erfolgreicher. Frauen sind im Vertrieb nicht mehr wegzudenken, sowohl als Führungskräfte als auch im Verkauf und im Servicebereich.



Nutzen

In diesem Training erfahren Sie, wie Sie Ihre emotionale Intelligenz noch wirkungsvoller für den Erfolg und Ihre Stärken effizient im Vertrieb einsetzen. Sie erleben, wie Sie Ihre Durchsetzungsfähigkeit in Verhandlungen erhöhen. Zudem lernen Sie, wann Frauen sich und ihrem Erfolg selbst im Weg stehen und was die essentiellen Erfolgsfaktoren für ihr souveränes und selbstbewusstes Auftreten sind. Sie reflektieren, wie Sie Gesprächsblockaden und Widerstände erkennen und lösen können, damit Sie zielsicher Ihre Vorhaben umsetzen.

Inhalte

- Selbstmotivation als Frau im Vertrieb
- Emotionale Intelligenz und weibliche Intuition - Bessere Preisdurchsetzung im Vertrieb zielgerichtet nutzen
- Weiblich und souverän verhandeln und gewinnen

- Selbstbild - Fremdbild – Ihr selbstbewusster Auftritt
- Emotionen bewusst im Verkaufsprozess einsetzen
- Beziehungsmanagement – Langfristige Kundenbindungen durch effiziente Schlüsselstrategien
- Individuelle Erfolgsverhinderer entlarven

Methoden

Zentral ist die Arbeit mit Video: Videoanalysen, Live-Übungen mit Einzel-Feedback, Impulse durch die Trainerin, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit; konkrete Umsetzungsschritte für Ihre tägliche Praxis

Seminarleiterin:

Heike Heinemann, Diplom-Sprecherzieherin & -Sprecherin

geb. 1982, seit 7 Jahren Expertin für Kommunikation, Verkauf und Persönlichkeitsentwicklung

- Zertifizierter General Trainer
- Akkreditierte Insights MDI®-Beraterin
- Ausbildung in Körperausdruck nach Dr. Gerda Alexander
- Weiterbildung im Bereich Potenzialanalyse, Personalauswahl und Verkaufstechniken im Call Center
- Tätigkeit als Verkaufstrainerin bei Coca Cola Erfrischungsgetränke AG und als Manager Job Trainer bei einem international aufgestellten Personaldienstleister
- **PARLA GmbH & Co. KG** -Trainerin für Kommunikation, kundenorientierten Verkauf und Stimm- und Sprechtraining und Bereichsleiterin **PARLA AUSBILDUNG**



Termin:

21. + 22. April 2014

Seminarort:

Hotel im Zentrum Heidelbergs

Investition:

990 EUR zzgl. MwSt.

[Zum Seminar-Flyer...](#)

[Direkt zur Anmeldung...](#)

[nach oben ...](#)

Der PARLA® – Buch-Tipp



Die Geschlechterlüge

Die Macht der Vorurteile über Frau und Mann

Cordelia Fine, Klett-Cotta Verlag, 10.12.2012

ISBN: ISBN 978-3-608-94735-9

476 Seiten, Deutsch, Broschiert, EUR 21,95 €

Kurzbeschreibung:

Viele bekannte populärwissenschaftliche Bestseller behaupten auf der Basis neurowissenschaftlicher Untersuchungen: Männer und Frauen haben unterschiedliche Gehirne und daher unterschiedliche Begabungen. Vermeintliche natürliche Unterschiede werden aufgebaut und dienen als Erklärung für gesellschaftliche Rollenstereotype. Cordelia Fine entlarvt, wie unter dem Deckmantel der Wissenschaft schlampige Untersuchungen, oberflächlich gedeutete Forschung und vage Beweise zu angeblichen Tatsachen gemacht wurden. Sie zeigt, wie unser Leben als Mann und Frau stark von geschlechertypischen Erwartungen und Vorurteilen beeinflusst wird, selbst wenn wir sie nicht gut heißen. Und welche subtile Macht Stereotype ausüben können. Das Einzige, was wissenschaftlich bewiesen ist: Es gibt eine neuronale Plastizität. Unser Gehirn entwickelt sich vor allem durch psychologische Einflüsse, Erfahrungen und Tätigkeiten. Und für Männer und Frauen gilt: Alles ist möglich!

Bewertung:

Frauen fällt das Putzen einfacher und Männer bedienen Maschinen intuitiver als Frauen. Doch wieso beobachtet man samstags vormittags fast ausschließlich Männer beim Autoputzen? Fein säuberlich werden die Zwischenräume der Alufelgen mit Speziallappen und Zahnbürste geschrubbt. Liebevoll wird der Lack poliert und das Armaturenbrett entstaubt. Hingegen beobachtet man in der Regel die weibliche Fraktion bei der Bedienung der Hightech-Waschmaschine, die nicht selten bis zu 18 verschiedene Programme aufweist. Und das alles ohne Programmierfehler oder Fehlbedienungen.

Müsste das nach der klassischen Rollenverteilung nicht andersherum sein?

Die Neurowissenschaftlerin Cordelia Fine räumt in diesem Buch mit dem Mythos der Gender-Begabungen auf und zeigt wissenschaftlich untermauert auf, wie ähnlich Mann und Frau sich doch sind. Ihr Schreibstil erinnert sowohl an wissenschaftliche Texte als auch an eine Streitschrift, die zur Entlarvung des Neurosexismus führen soll.

In unterhaltsamer Art und Weise deckt sie Fehlinterpretationen und fehlerhafte bzw. gefälschte Studien auf, die uns glauben lassen, dass sich unsere verschiedenen Präferenzen und Begabungen rein auf biologisch angeborene und geschlechtsabhängige Hirnstrukturen zurückführen lassen. Mit anschaulichen Beispielen bringt Fine dem Leser die Wahrheit nahe, wonach sich die Gründe für unsere Neigungen und Talente nicht im geschlechtsspezifischen Aufbau unseres Gehirns finden lassen, sondern sich rein auf soziale Erwartungen und Rollendenken begründen lassen.

„Die Geschlechterlüge“ ist ein spannender und humorvoller Streifzug durch die Geschlechterforschung der letzten 50 Jahre. Trockener Humor, greifbare Beispiele und wissenschaftlich fundierte Argumentationen machen das Lesen zu einem wahren Vergnügen und regen dazu an, das eigene Rollendenken zu hinterfragen.

[nach oben ...](#)

Abmeldung

Sie möchten keine weiteren Informationen erhalten, dann schreiben Sie uns bitte eine E-Mail an info@parla.de oder kontaktieren uns telefonisch unter 06221/585840.