

ARBEITSBLATT - BLICK AUF IHRE PRÄSENTATION NACH DEN 4 DISG VERHALTENSTILEN

N = NUTZEN FÜR DEN ROTEN TYP: Was ist Ihr Wertversprechen, welchen Nutzen stiftet Ihr Angebot oder Ihre Dienstleistung für diesen Typ?

.....
.....
.....

N = NUTZEN FÜR DEN BLAUEN TYP: Was ist Ihr Wertversprechen, welchen Nutzen stiftet Ihr Angebot oder Ihre Dienstleistung für diesen Typ?

.....
.....
.....

N = NUTZEN FÜR DEN GRÜNEN TYP: Was ist Ihr Wertversprechen, welchen Nutzen stiftet Ihr Angebot oder Ihre Dienstleistung für diesen Typ?

.....
.....
.....

N = NUTZEN FÜR DEN GELBEN TYP: Was ist Ihr Wertversprechen, welchen Nutzen stiftet Ihr Angebot oder Ihre Dienstleistung für diesen Typ?

.....
.....
.....

Anschließende Aufgabe: Üben Sie die Wirkung Ihres Nutzens. Zum Beispiel während des offenen Netzwerkens, der 60-Sekunden Präsentation, den 4-Augen Gesprächen oder während der 10-Minuten Präsentation. Wie reagiert Ihr Zuhörer? Wird Ihr Zuhörer aktiv? Stellt Ihr Zuhörer fragen? Hat er dazu Ideen und Anregungen? Oder bleibt er passiv und desinteressiert, apathisch oder gelangweilt?