

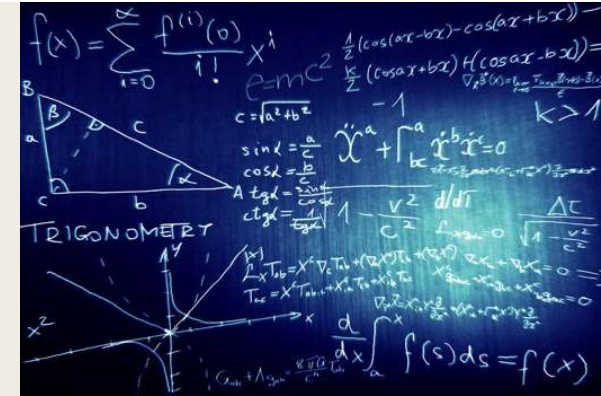


# REFLEXIONEN ÜBER DEN EINSATZ VON NLP IM MANAGEMENT

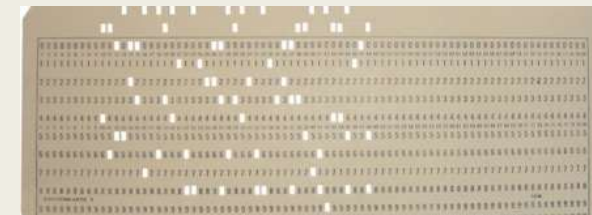
Mag. Pascha SOUFI SIAVOCH



# 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

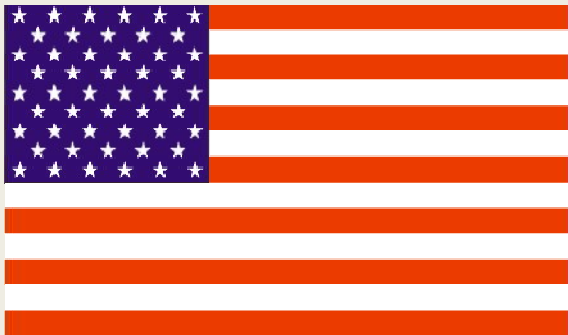
!



# Management vs. Leadership / Mentorship / Coaching



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



# Diskussion

