„Du bist dein Umfeld. Du existierst nicht jenseits deiner Beziehungen."

Zen-Meister Thich Nhat Hanh

Achtsamkeit im Verkauf und im Umgang mit Kunden

Ein Achtsamkeitsseminar des Netzwerks Achtsame Wirtschaft mit Dr. Kai Romhardt

26. September 2014 in Berlin

NETZWERK ACHTSAME WIRTSCHAFT

VERKAUFEN IST BEZIEHUNG

Der Markt ist der Ort des Kaufens und Verkaufens. Verkäufe begründen Beziehungen. Käufe bringen heilsame oder unheilsame Produkte, Dienstleistungen, Ideen und Geisteszustände in Umlauf. Die Art und Weise, wie wir verkaufen und kaufen hat eine hohe Auswirkung auf unser gesamtes Leben.

Das Feld des Kaufens und Verkaufens hat sich massiv ausgeweitet. Immer mehr Selbständige und Angestellte haben diese Rolle zu spielen.
Verkaufen betrifft nicht mehr nur eine kleine Gruppe von Verkaufsprofis, sondern uns alle. Das Marktdenken umgibt uns und wirkt in unserem Innen. Wir sehen uns teilweise selbst als ein Produkt, das es gut zu verkaufen gilt und auf dessen Image wir zu achten haben.

Viele Verkäufer leiden unter Ängsten und Verkaufsdruck oder dem Bewusstsein, dass ihre Produkte nicht das halten, was sie versprechen. Sie leiden an Beziehungen, in denen der Absatz im Vordergrund steht und nicht die Bedürfnisse des Kunden. Oder in denen bewusst getäuscht, übertrieben oder manipuliert wird.

DER WEG: ACHTSAMKEIT IM VERKAUF

Was wäre eine wünschenswerte Beziehung zwischen Verkäufer und Käufer? Im besten Fall verkauft ein Verkäufer ein hervorragendes Produkt, das hält, was es verspricht und das er selber aus eigener Erfahrung gut kennt, an einen Käufer, der es wirklich braucht zu einem angemessenen Preis. Und dies ohne Einsatz von Druck und psychologischen Tricks. Das Ganze im Geiste der Brüderlichkeit und der Freude, dass hierdurch etwas Heilsames in die Welt getragen wird. Der Verkäufer kann vom Verkauf leben, der Käufer kann sich das Produkt leisten, Eine solche Kundenbeziehung wird uns und andere glücklich machen.

Die Realität ist von diesem Ideal weit entfernt. Wir sind umgeben und durchdrungen von den Psychotricks und zufriedenheitsstörenden Werbebotschaften der Verkaufsprofis, erhalten täglich Spam und ärgern uns über die Täuschungsmanöver der Verpackungskünstler. Und vieles bekommen wir gar nicht mit, sei es subtiles Neuromarketing oder andere Methoden, die uns mit Milliardenaufwand zu Kunden machen wollen.

Achtsamkeit hilft uns, andere Wege zu gehen und uns, unsere Freude und Werte nicht zu verkaufen.

THEMEN DES SEMINARS

In diesem Achtsamkeitsseminar werden wir folgende Fragen stellen:

- Wie kann eine achtsame Kundenbeziehung aussehen? Was ist für mich Verkaufserfolg?
- In wie weit habe ich den Markt internalisiert und sehe mich selber als Produkt? Welche Auswirkungen hat das auf mich?
- Wie komme ich in Kontakt mit realen Bedürfnissen?
- Welche Emotionen begleiten mich und mein Gegenüber im Prozess des Verkaufens und Kaufens? Wie gehe ich damit um?
- Welche Rolle spielen Geld und Preise?
- Was hindert mich daran, meine Leistungen/Produkte freudig anzubieten?
- Wie kann Achtsamkeit in den gesamten Verkaufsprozess integriert werden?
- Welche Auswirkungen hat die Kultivierung von Achtsamkeit auf Zielsysteme, ethische Grundsätze und meine Beziehungen in professionellen Umfeldern?
- Was sind inspirierende Beispiele im Felde des Verkaufs? Welche Wege gehen Aktive des Netzwerks Achtsame Wirtschaft?

ÜBUNG IN ACHTSAMKEIT

Achtsamkeit ist die Fähigkeit, vorurteilsfrei und klar zu erkennen, was im gegenwärtigen Moment geschieht. Die Motivation und Folgen unserer Gedanken, Worte und Taten werden sichtbar. So werden wir uns der gegenseitigen Verwobenheit allen Lebens immer bewusster.

In diesem Seminar werden wir durch kontinuierliche Achtsamkeitspraxis eine Atmosphäre kollektiver Achtsamkeit erzeugen. Wir werden uns darin üben achtsam zu gehen, zu sitzen, zu sprechen, zu essen, zuzuhören und immer wieder in die Realität des Augenblicks zurückzukehren. Praktizieren wir Achtsamkeit, wird sich unsere Sicht auf den Prozess des Verkaufens verändern und wir sehen, wie wir in konkreten, kleinen Schritten zu freieren und wertschätzenden Beziehungen gelangen.

NETZWERK ACHTSAME WIRTSCHAFT

Das Netzwerk „Achtsame Wirtschaft“ vermittelt und entwickelt das Potenzial buddhistischer Lehren für die verschiedensten Bereiche unserer Wirtschaft. Ausgangspunkt ist hierbei das Verständnis und die Schulung des eigenen Geistes. Zu diesem Zwecke werden Seminare und Retreats durchgeführt, Publikationen verfasst und Initiativen ergriffen.

Das Netzwerk verbindet Menschen, die sich in einer Atmosphäre der Achtsamkeit von der buddhistischen Lehre und Praxis berühren und inspirieren lassen wollen. oder sich für konkrete Impulse für ihr Leben und ihre Arbeit interessieren.

In Berlin existiert seit vielen Jahren eine Regionalgruppe des Netzwerks, über deren aktuelle und zukünftige Aktivitäten wir uns im Seminar austauschen werden.

Mehr Infos unter: www.achtsame-wirtschaft.de

KAI ROMHARDT

Dr. Kai Romhardt arbeitet nach Studium der Wirtschafts- und Organisationswissenschaften in St. Gallen und Genf als Buchautor, Trainer, Coach, Organisationsberater, Lehrbeauftragter (u.a. Uni St. Gallen) und Meditationslehrer (u.a. European Institute of Applied Buddhism).

Kai Romhardt ist Dharmalehrer des Zen-Ordens Intersein (Tiep Hien), der 1966 vom weltweit bekannten Zen-Meister Thich Nhat Hanh begründet wurde. Er lebte und studierte zwei Jahre in dessen internationalen Meditations- und Studienzentrum in Frankreich (Plum Village).

Kai ist Initiator des Netzwerkes „Achtsame Wirtschaft“, das sich für ein bewussteres ökonomisches Handeln und Denken auf allen Ebenen einsetzt. Heute lebt er mit seiner Frau Bettina und seinem Sohn Jonathan in Berlin.

Er ist zudem Autor eines grundlegenden Buches zum Thema achtsames Wirtschaften: „Wir sind die Wirtschaft: Achtsam Leben – Sinnvoll Handeln“ im J.Kamphausen Verlag.

Mehr Informationen:

www.achtsame-wirtschaft.de und www.romhardt.de

KONDITIONEN

Die Kosten für den Achtsamkeitstag setzen sich aus der Grundgebühr und dem Honorar (Dana) für den Seminarleiter zusammen.

Die Grundgebühr beträgt 80.- Euro. Nach Bestätigung der Anmeldung wird diese verbindlich. Die Grundgebühr ist daraufhin auf folgendes Konto zu überweisen: Kai Romhardt, ,IBAN: DE35 4306 0967 4002 2618 01, BIC: GENODEM1GLS – Vermerk: Achtsamer Verkauf – Berlin 2014). Die Grundgebühr deckt die Organisationskosten und ermöglicht weitergehende Aktivitäten des Netzwerkes Achtsame Wirtschaft. Sie fällt auch bei einer Abmeldung innerhalb der letzten zwei Wochen vor Kursbeginn an.

Das Honorar für den Seminarleiter wird auf Dana-Basis gegeben. Dana – die Kunst der Großzügigkeit - ist tief in der buddhistischen Tradition verankert und steht für großzügiges Geben.

Die Höhe des Honorarbetrags liegt in der Eigenverantwortung der Teilnehmer. Wer mehr hat gibt mehr und ermöglicht es damit finanziell Schwächeren teilzunehmen. Dana ist keine Spende. Es ist der notwendige Beitrag zum Lebenserwerb des Kursleiters. Durch großzügige Unterstützung kann das Dharma auch in Zukunft kraftvoll weitergegeben werden.

ORGANISATORISCHES

Der Achtsamkeitstag beginnt am 26. September 2014 um 14 Uhr und endet gegen 21 Uhr. Gegen frühen Abend werden wir einen gemeinsamen Imbiss einnehmen, auch Getränke werden von uns bereitgestellt.

ANMELDUNG UND WEITERE INFOS

Kai Romhardt, romhardt@achtsame-wirtschaft.de

Tel.: 030 - 804 970 20

ORT

Buddhistisches Tor
Grimmstraße 11
10967 Berlin

www.buddhistisches-tor-berlin.de