



practice2practice

↳ kollegiale beratung

↳ modeling

## Modeling – Lernen von den Besten

„Das Leben ist zu kurz,  
um alle Erfahrungen  
selber zu machen.“  
Chinesisches Sprichwort

Modeling meint „Lernen  
am Modell“, „Lernen von  
anderen“ aber auch  
„Entwickeln eines  
Modells“. Mit den  
Methoden des Modelings

machen wir das Wissen und die Erfahrung eines jeden Mitarbeiters Ihnen und Ihrem gesamten Team zugänglich und nutzbar.



- Durch Interviewtechniken, Befragungs- und Beobachtungstechniken kristallisieren wir die Erfolgsdeterminanten einzelner Personen oder ganzer Teams heraus.
- Durch die Wertschätzung und Aufmerksamkeit auf die Determinanten Ihres Erfolgs hat Modeling einen motivationalen Charakter für den Einzelnen und das Team.
- Wir kümmern uns um eine praxisgerechte Vernetzung des herausgefilterten Expertenwissens und etablieren Lernprozesse zur Integration der Erkenntnisse in die Unternehmenspraxis.

Besonders geeignet ist Modeling für Vertriebsteams und Führungskräfte größerer Unternehmen.

- Modeling nivelliert große Leistungs- und Erfahrungsunterschiede im Team und im Unternehmen.
- Vertriebs-Modeling wirkt sich unverzüglich positiv auf das Vertriebsergebnis aus und ist daher eine sinnvolle Ergänzung zu klassischen Vertriebstrainings.

| [nach oben](#) |