

Akquise und die Sedona-Methode

04.11.2009, 13:08 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *amsalespush*



Sedona, Arizona

Ängstlich bei der Akquise?
Frustriert vom Verhalten der Gesprächspartner?

„Die Angst vor dem Nein eines Gesprächspartners ist bei den meisten Verkaufs-Anfängern die größte Hürde.“ erklärt Alexander Meneikis. „Später kommt dann dazu, dass die meisten, die sich in Deutschland selbständig machen, nicht darauf vorbereitet sind, wieviel Arbeit es ist, Kunden zu akquirieren und dabei auch noch die falschen Prioritäten setzen.“

„Und sie sind auch nicht immer auf die Reaktionen und das Verhalten vorbereitet, das ihnen in der großen weiten Wirtschaft begegnet. Manche Gesprächspartner oder Kunden verhalten sich eben anders, als man erwartet, vom freundlichen Kumpeltyp bis zum totalen Soziopathen. Manche sind auch gerne herausfordernd und provozierend, aber wenn man den Test besteht, hat man oft eine großartige Zusammenarbeit sicher.“

„Bei der Bearbeitung solcher Probleme bin ich auf eine Methode, gestoßen, mit der man sich gezielt deutliche Erleichterung vom Stress verschaffen kann“, sagt Jan See, „nämlich die Sedona-Methode.“

Alexander Meneikis, Fachmann für die strategische Akquise von allein arbeitenden Selbständigen, interviewte im Oktober 2009 den Sedona-Coach Jan See aus Hamburg.

„Bei der Sedona-Methode geht es um den Umgang mit Gefühlen“, erklärt Jan See. „Denn alles, was wir erleben und welche Bedeutung es für uns hat, hat mit Gefühlen zu tun. Gefühle beeinflussen unser Denken und Handeln und damit auch, ob wir unsere Ziele erreichen. Oft versuchen wir, diese Gefühle zu verdrängen, zu ändern, zu übertönen oder zu ignorieren. All das funktioniert aber nicht. Mit der Sedona-Methode lernen wir, die Gefühle sein zu lassen wie sie sind und sie dann loszulassen. Anhand sehr leicht verständlicher Anweisungen, genauer gesagt Sets von Fragen, werden themespezifisch Gefühlsknoten gelöst.“

Die Sedona-Methode hat ihren Namen von dem Städtchen Sedona in Arizona. Dort wird sie seit Jahrzehnten gepflegt und weiterentwickelt. Erdacht wurde das Konzept von dem damals todkranken Lester Levenson, der unter anderem mit Hilfe der Methode wieder gesundete und sie danach an zahlreiche Menschen weitergab. Einer von Ihnen, Hale Dwoskin, vertritt die Methode heute.

„Unter anderem wurde die Sedona-Methode sehr erfolgreich in Verkaufsschulungen angewandt“, erzählt Alexander Meneikis. „So bin ich auf die Idee gekommen, die Sedona-Prozesse auch hier in Deutschland Vertrieblern anzubieten, bei gezielten Veranstaltungen (die erste findet im Dezember 2009 statt). Außerdem unterstütze ich Jan, so gut ich kann, die Methode und sich selbst bekannt zu machen. Und er unterstützt mich mit der Methode. Das hilft mir immer wieder weiter.“

In dem Interview geht es vor allem darum, wie man Stress in typischen Akquise-Situationen abbaut bzw. den Stress mit der Zeit kaum noch aufkommen lässt.

Das Interview kann man hier kostenlos anhören: <http://www.selbstaendig-mit-erfolg.de/freiberufler-blog/akquise-und-innere-widerstaende-die-sedona-methode.html>

Portrait

Alexander Meneikis, Jahrgang 1969,
Betriebswirt, Controller

Ausbildung zum Speditionskaufmann,
Abschluss „mit Auszeichnung“ 01/1991

Studium zum Staatlich geprüften Betriebswirt,
Abschluss 09/1995

Coaching-Fortbildung bei Bernstein Trainings, Forchtenberg,
von 1995 bis 1997

Coaching-Fortbildung bei Voca Bio Matrix Inc., Coarsegold, California,
von 1998 bis 1999

Fortbildung „Controller“ beim Management Institut Herrenhausen, Hannover,
von 2002-2003

Alexander Meneikis führt seit 1998 deutschlandweit Projekte im Finanz- und Vertriebscontrolling durch. Die Projekte dauern durchschnittlich 3-6 Monate und finden bei Unternehmen verschiedenster Größe statt, vom Gesundheitsbetrieb mit 15 Mitarbeitern bis zu Konzernen wie Shell, Airbus, und Germanischer Lloyd.

Er hält außerdem regelmäßig Vorträge und gibt Workshops zu Themen von Controlling, Unternehmenssteuerung und Akquise für „Einzelkämpfer“.

News-ID: 367125 • Views: 1744 (Stand: 07.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/367125/Akquise-und-die-Sedona-Methode.html>