

# Führung und Verkaufspsychologie

## Dozent

Mag. Raimund Hütter, CSE,  
Unternehmensberater



## 100 offene Fragen zur Stoffreflexion

1. Was bedeutet Führung?
2. Was sind die Aufgaben einer Führungskraft?
3. Was ist der Unterschied zwischen Führungsstil und Führungsverhalten?
4. Wie heißen die 7 Grundsätze der Führung nach Malik?
5. Welche Arten der Verantwortung kennen Sie?
6. Was macht eine effektive Führungskraft aus?
7. Was versteht man unter Menschenbilder und welche Arten kennen Sie?
8. Von wem ist die Theorie X und Theorie Y?
9. Wie können Sie die Theorie X erklären?
10. Wie können Sie die Theorie Y erklären?
11. Wie erklären Sie den Führungskreis der Theorie X und Y?
12. Was ist das Menschenbild der Z-Theorie?
13. Wie erklären Sie die Menschenbilder nach der Theorie von Edgar Schein?
14. Welche Eigenheiten hat der rational-ökonomische Mensch nach Edgar Schein?
15. Welche Unterscheidung der Menschenbilder kennen Sie im Zeitablauf?
16. Welche Eigenschaften kennen Sie von der Generation Y?
17. Was ist der Unterschied der „Generation Y“ zu den „Baby Boomern“?
18. Was verstehen Sie unter Führungsstil und Führungsverhalten?
19. Welche Dimensionen der Führungsstile kennen Sie?
20. Welche eindimensionalen Führungsstile von Kurt Lewin kennen Sie?
21. Was verstehen Sie unter einem autoritären Führungsstil?
22. Was verstehen Sie unter einem demokratischen Führungsstil – welche Vor- und Nachteile kennen Sie?

23. Welche Führungsstile unterscheidet Max Weber und erklären Sie diese?
24. Was sind die Merkmale des Führungsmodells nach Tannenbaum/Schmidt?
25. Was sind nach Tannenbaum/Schmidt die wichtigsten Faktoren, die bei der Wahl des Führungsverhaltens ausschlaggebend sind?
26. Erklären Sie die Führungsstile nach Homburg und welche Dimension findet bei ihm zusätzliche Berücksichtigung?
27. Was versteht Homburg unter dem kooperativen Führungsstil?
28. Wie kann man nach Homburg Defizite im Führungsstil abbauen?
29. Von wem ist das Verhaltensgitter (Managerial Grid) und was verstehen Sie darunter?
30. Was verstehen Sie unter „People Pleaser“?
31. Was bedeutet im Verhaltensgitter die Position 9+9?
32. Was bedeutet im Verhaltensgitter die Position 1,1?
33. Beschreiben Sie einen dreidimensionalen Führungsstil?
34. Was sind die Merkmale des „3-D-Modells“ nach Reddin?
35. Was verstehen Sie unter „transaktionaler Führung“?
36. Was verstehen Sie unter „transformationaler Führung“?
37. Wie definieren Sie den „situativen Führungsstil“ und erklären Sie dessen Merkmale?
38. Welche „Management by....“-Techniken kennen Sie?
39. Was kennzeichnet einen „modernen Führungsstil“?
40. Was ist eine Führungskraft für den Mitarbeiter und Kunden 3.0?
41. Wie beschreiben Sie den modernen Führungsstil „Clean Leadership“?
42. Was verstehen Sie unter dem „3 Säulen Modell“?
43. Was sind die Herausforderungen von „Clean Leadership“ für die Führungskraft?
44. Was sind Kompetenzen eines „Digital Leaders“?
45. Was sind die 6 Führungsinstrumente beim Digital Leadership?
46. Wie beschreiben Sie „agile Führung“?
47. Was bedeutet „laterale Führung“ für Sie?
48. Was sind die Merkmale von „Scrum“?

49. Was bedeutet Holocracy und Bottom Up im Rahmen von „Digital Leadership“?
50. Welche 5 Kernelemente bestimmen den Ansatz „Working Out Loud“?
51. Was sind „Bar Camps“?
52. Was sind „Digital Natives“ und welchen Führungsstil haben diese?
53. Was bedeutet „Social Intranet“?
54. Welche Grundsätze wirksamer Führung kennen Sie?
55. Was bedeutet der Grundsatz Verantwortung übernehmen?
56. Was heißt für Sie Ergebnisverantwortung übernehmen?
57. Was bedeutet der Grundsatz „Beitrag leisten“?
58. Was hat George A. Miller festgestellt?
59. Wie erklären Sie das „Eisenhower Prinzip“?
60. Welche Zeitspartipps kennen Sie?
61. Wie schaffen Sie als Führungskraft „Vertrauen“?
62. Was ist der Unterschied zwischen extrinsischer und intrinsischer Motivation?
63. Was heißt bei wirksamer Führung „Resultatorientierung“?
64. Worauf muss die Führungskraft als „Coach“ aufpassen?
65. Was ist der innere Rollenkonflikt beim Coaching und wie bekommen Sie diesen in den Griff?
66. Welche 8 Kontrollfragen während des Coaching-Gesprächs würden Sie sich stellen?
67. Was bedeutet der Begriff Führungsspanne?
68. Was ist die optimale Führungsspanne?
69. Was bedeutet das Kauf-Verhalten von Kunden?
70. Wie heißen die 4 Arten des Kaufverhaltens?
71. Was sind Emotionen und wo entstehen diese?
72. Was sind Emotionssysteme und welche kennen Sie?
73. Wer hat das Limbic®-System entwickelt und wie erklären Sie die Emotionssysteme?
74. Was ist das Stimulanzsystem?
75. Was schaffen Emotionen im Kundengehirn und was bedeutet „emotionaler Wert“?

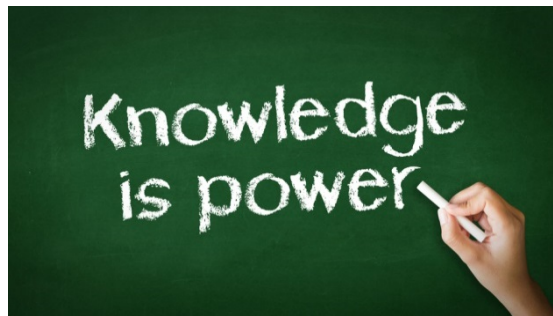
76. Welche Persönlichkeitsprofile von Verkäufern kennen Sie und erklären Sie diese?
77. Was ist ein Hard-Seller?
78. Was sind die Merkmale des Kunden-Versteher?
79. Welche 4 limbischen Kundenprofile kennen Sie?
80. Wie beschreiben Sie den Kundentyp „Performer“?
81. Was verstehen Sie unter dem DISG®-4-Quadranten-Modell für Verkäufer?
82. Was bedeutet in diesem Modell der „gewissenhafte Verkäufertyp“?
83. Welche Käufertypen nach dem Insights®-MDI-Modell kennen Sie?
84. Was sind die Merkmale des roten Käufertypen?
85. Was bedeutet im Verkauf Körpersprache und Voice Sells?
86. Was sind Spiegelneuronen?
87. Was sind beim Aufbau von Kundenbeziehungen die „3 Säulen des Vertrauens“?
88. Welche Kaufmotive gibt es?
89. Was versteht man unter dem Motiv- und Werteraum des Kunden?
90. Was bedeutet emotionales Verkaufen und Storytelling?
91. Welche 8 Tipps zur Emotionalisierung von Kunden kennen Sie?
92. In welche Bereiche unterteilen Sie die Verkaufsgesprächsführung?
93. Was sind die „Top Ten“-Fehler bei Preisverhandlungen?
94. Was sind wichtige Punkte, die bei Preisverhandlungen zu beachten sind?
95. Was sind Preisanker?
96. Was verstehen Sie unter „Bundling“?
97. Was sind die 6 Phasen bei Verhandlungen?
98. Was sind die 4 Prinzipien des „Harvard Konzepts“?
99. Was versteht man in der Verhandlungstechnik unter der „LIMO-Methode“?
100. Wie kann man die Weiterempfehlungsrate steigern?

**Wir freuen uns auf Ihre Fragen!**

Fragen vor Kursbeginn: [irmi.hinterberger@amc.or.at](mailto:irmi.hinterberger@amc.or.at)  
Fragen während des Kurses: [studienabteilung@amc.or.at](mailto:studienabteilung@amc.or.at)

Infos zur Bildungskarenz:  
<http://www.gesundheit-studium.at/bildungskarenz>

**Wir wünschen viel Erfolg im Studium!**



**Auf zum nächsten Karrieresprung!**

