

Kumentypen verstehen mit HBDI: 4 Farben, die Kundengespräche verändern

Kommunikation und Wirkung stärken

Kundengespräche laufen nicht immer rund - oft liegt das weniger an der Sache, sondern an unterschiedlichen Denk- und Kommunikationsstilen. Wer diese versteht, kann Missverständnisse vermeiden und Beziehungen gezielt stärken.

In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie das HBDI-Modell (Whole Brain Thinking) kennen und erfahren, wie Sie Ihre Gesprächsstrategien auf verschiedene Kumentypen abstimmen. Ob analytisch, emotional, strukturiert oder kreativ - Sie erkennen, wie Ihr Gegenüber „tickt“ und reagieren mit der passenden Ansprache.

Mit kurzen Übungen, Alltagssituationen und Rollenspielen entwickeln Sie neue Verhaltensoptionen für schwierige Gesprächssituationen und steigern Ihre Wirkung - sofort umsetzbar im Berufsalltag.

Ihr Gewinn: Sie kommunizieren bewusster, wirken souveräner und schaffen mehr Vertrauen - die Basis für erfolgreiche Kundengespräche.

Lernziele	⬆
- Sie kennen das HBDI-Modell (Whole Brain Thinking) und können typische Verhaltensmuster den vier Denkpräferenzen zuordnen. - Sie sind in der Lage, eigene Kommunikationsstrategien zielgruppengerecht an unterschiedliche Denkstile anzupassen. - Sie reflektieren konkrete Gesprächssituationen aus dem Berufsalltag und entwickeln neue Verhaltensoptionen für den Umgang mit „schwierigen“ Kumentypen. - Sie wenden das Gelernte in kurzen Rollenspielen und Übungen an und erhalten strukturiertes Feedback zur Wirkung.	
Zeithorizont: Umsetzung und Anwendung unmittelbar nach dem Seminar möglich (Quick-Wins).	
Zielgruppe	⬆
- Mitarbeitende mit Kundenkontakte in der Pharma-Branche - Aussendienstmitarbeitende, KAMs, Medicals mit Kundenkontakt - Führungskräfte, die ihre Teams in der Gesprächsführung entwickeln wollen - Personen, die bereits Verkaufstrainings besucht haben und ihre Wirkung weiter verbessern möchten	
Keine Vorkenntnisse im HBDI-Modell nötig	
Inhalte	⬆
- Überblick HBDI-Modell: Vier Denkstile - Merkmale im Kommunikationsverhalten, Entscheidungsstil, Tempo, Bedürfnislage - Typische Missverständnisse in Verkaufsgesprächen - Strategien zur besseren Verständigung mit konträren Denkstilen - Wirkung auf Gesprächsführung, Vertrauen, Abschlussqualität - Denkstil-typische Bedürfnisse in der Gesprächsführung richtig einordnen und adressieren bei Einwänden, in der Argumentation oder beim Gesprächsabschluss	
Relevanz	⬆
- Höhere Wirkung im Kundengespräch durch typgerechte Kommunikation - Missverständnisse und unnötige Reibung vermeiden - Eigene Wirkung bewusster steuern - Vertrauen aufbauen – auch bei „schwierigen“ Kumentypen - HBDI-Modell als wertvolle Ergänzung für erfahrene Verkaufsprofis, auch ohne Selbsttest, und ein hilfreicher Einstieg für neue Mitarbeitende in die kundenzentrierte Beratung.	

Didaktik	⬆
Interaktives Format mit kurzen Inputs im Wechsel mit aktivierenden und umsetzungsorientieren Sequenzen	
4-Farben-Übung (HBDI-Anwendung auf Kumentypen) - Gruppengespräche mit Alltagsbeispielen und Mini-Rollenspielen - Transferreflexion: Learnings für den eigenen Vertriebsstil	

Kumentypen verstehen mit HBDI: 4 Farben, die Kundengespräche verändern

Datum

Dienstag, 15. September 2026

Zeit

09.00 - 17.30

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Seminar

Ort

shqa

Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern

[Lageplan](#)

Das shqa Büro liegt im 1. Stockwerk

Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln

Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln (5 Gehminuten vom Bahnhof Luzern).

Anreise mit dem Auto

Umliegend gibt es diverse Parkhäuser in der Stadt.

Am nächsten gelegen (2-4 Gehminuten): Luzerner Kantonalbank oder Parkhaus Kesselturm

weitere Möglichkeit (10-12 Gehminuten): Parkhaus Altstadt oder Bahnhofparking P3 Universität

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

CHF 980.– (für shqa Mitglieder)

CHF 1'480.– (für Nichtmitglieder)

In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Kontaktpersonen



Carla Rentsch
[+41 41 500 07 83](tel:+41415000783)



Patricia Zürcher
[+41 41 500 07 87](tel:+41415000787)



Nicola Martucci
Owner & CEO
valimeo AG