## **DER TRUSTED ADVISOR** 3 +1 Wachstumsbereiche **AKTIV** ■ gemeinsame Heldenreise **BEZIEHUNGEN** ■ Brille des Kunden ■ "der erste Schritt" **AUFBAUEN** SELBST-FÜHRUNG Routine Selbstbild der eigene Stil Innerer Status **ERFAHRUNG** KUNDEN-**FÜHRUNG** Kunde zieht nicht mit (Widerstand) 4 Konflikt Gespräch 3 Challenger Berliner Mauer Klarheitstool SCALING CHAMPIONS