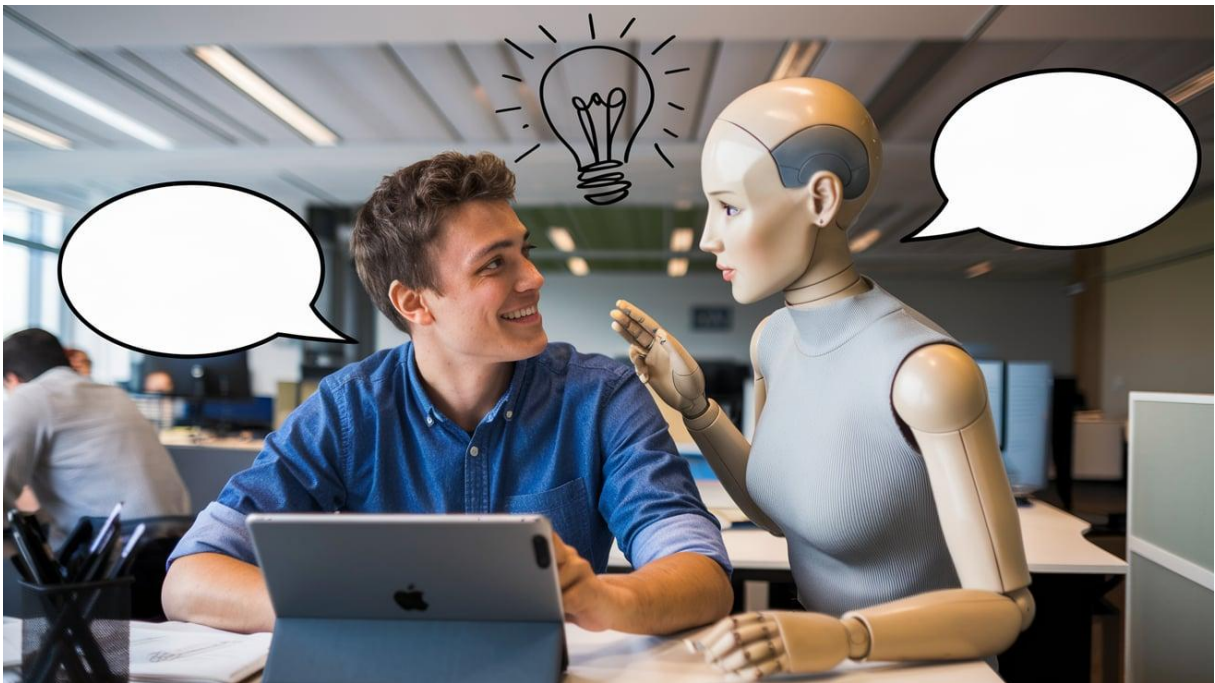


Hilfestellungen zum erfolgreichen Prompten



Feinjustieren gehört dazu.

Allgemeine Prinzipien für effektive Prompts

1. Sei spezifisch und klar

- Gib den Kontext an: Wer ist die Zielgruppe, worum geht es, und welches Ziel soll erreicht werden?
 - Vermeide vage oder allgemein gehaltene Anfragen.
-

2. Ziel und Ton

- Sage, ob die Antwort informell, professionell, werblich oder sachlich sein soll.
 - Gib das Format vor (Liste, Fließtext, Beispiel-Dialoge etc.).
-

3. Rollenperspektive

- Gib an, aus welcher Perspektive die Antwort kommen soll, z. B. die eines Verkäufers, Beraters oder Marketing-Experten.
 - Beschreibe, wer Du bist, wenn es aus Deiner Perspektive formuliert sein soll.
-

4. Beispiele oder Einschränkungen

- Wenn ein bestimmter Stil oder Inhalt unerwünscht ist, solltest Du das erwähnen.
 - Zeige ein Beispiel für den gewünschten Stil, falls möglich.
-

5. Experimentiere und präzisiere

- Teste den Prompt, lies das Ergebnis, und optimiere bei Bedarf. Es ist okay, den Prompt zu verfeinern, um ein noch besseres Ergebnis zu erzielen.
-

6. Vermeide überladene Anfragen

- Konzentriere Dich auf ein Thema oder ein Ziel pro Prompt. Mehrere Anliegen in einem Prompt können zu ungenauen Antworten führen. Dennoch darf man gerne ausführlich sein, nur eben zielspezifisch.
-

7. Emotionale Intelligenz - Tipps

- Erzähle beim Prompten der KI etwas über die Werte und das Leben des Kunden/der Kundin, den/die Du vor Augen hast.
- Erzähle was bisher geschehen ist.
- Bringe die Verbindung zwischen Werten und Emotionen mit ein, die Du ja kennst.
- Genauso wichtig ist es, Deine eigenen Werte und Ziele einfließen zu lassen.

Das macht einen riesigen Unterschied. Im Übrigen, Du kannst es tatsächlich „erzählen“, Du musst es nicht niederschreiben. Eine durchaus komfortable Diktier-Funktion kann gewählt werden. 😊

Lust auf mehr?

Wenn Du neugierig geworden bist und tiefer in das Thema eintauchen möchtest, lade ich Dich herzlich ein, den nächsten Schritt mit mir zu gehen:

Dein persönlicher Termin – Lass uns miteinander in den Gedankenaustausch gehen!

- ❖ Du möchtest mehr über unsere **Lernprogramme zu Emotionalem Verkaufen** oder zur **wertschätzenden Kundenkommunikation** erfahren, damit das emotional intelligente Prompten und die jederzeitige Live-Umsetzung leichter wird? Kurzum: Du möchtest den Emotionalen Verkauf mit allen Facetten erlernen (WERTschätzende Kommunikation, WERTebewusstes Auftreten, Gehirngerechte Akquisition, Effiziente Abschlussorientierung, Umgang mit Preisen und Konkurrenzangeboten, Erfolgreiche Neukundengewinnung durch Empfehlungsmarketing)?
- ❖ Das Thema hat Dich inspiriert, und Du suchst eine **individuelle Lösung** für Dein Team?
- ❖ Oder Du könntest Dir vorstellen, **dieses Webinar auch in Deinem Unternehmen** durchzuführen?

Dann zögere nicht:

Sichere Dir ganz einfach einen Termin in meinem Kalender!

Über den folgenden Link kannst Du direkt einen Termin buchen, und sowohl Du als auch ich erhalten automatisch eine Bestätigung in unseren Kalendern.

HIER klicken oder manuell eingeben:

<https://coaching-mit-irena.appointlet.com/s/austausch-mit-irena-fiedler>

Ich freue mich darauf, mit Dir über Deine Fragen, Ideen und Wünsche zu sprechen sowie, falls dem noch nicht so ist, Dich kennenzulernen!

Herzlichst,
Deine Irena Fiedler



EQ Dynamics
Irena Fiedler
Delpstr. 11
81679 München
Fon: +49 (89) 461 375 13
Mobil:+49 (172) 43 17 095
Email: irena@eqdynamics.de
Web: www.eqdynamics.de