



Virtual Classroom

Mit Wirkung, Stimme und Körpersprache überzeugen

Souverän verhandeln, verkaufen und präsentieren

Jeder Erfolg beginnt bei Ihrer Wirkung auf andere. Erfolg im Vertrieb hängt letztlich davon ab, welche Wirkung Sie erzeugen, und ob Sie die nonverbalen Signale Ihres Gegenübers erkennen und richtig deuten. Lernen Sie in diesem interaktiven Seminar, wie Sie die Körpersprache Ihres Verhandlungspartners entschlüsseln, wie Sie Sympathie bewusst erzeugen und eine souveräne Ausstrahlung entwickeln und so Ihren Verkaufserfolg steigern.

Buchungsnummer

31429

Lerndauer

3 x 4 Stunden (also 3 Blöcke á 4 Stunden)

Preis

Individuell auf Anfrage

Lernziele

Lernen Sie in diesem Training, wie Sie innerhalb von Sekunden Ihren Gesprächspartner im Verkaufsgespräch oder einer Verhandlung richtig einschätzen und erzielen Sie eine souveräne Wirkung:

- ✓ Sie entwickeln auf Knopfdruck eine souveräne Haltung.
- ✓ Sie setzen künftig Ihre Stimme bewusster ein und steigern auf diese Weise Ihre kompetente Wirkung.
- ✓ Sie erreichen Ihre Ziele durch eine überzeugende Wirkung.
- ✓ Sie sehen künftig schneller, was Ihr Gegenüber tatsächlich denkt.
- ✓ Sie erkennen künftig kleinste nonverbale Signale und können darauf entsprechend reagieren.
- ✓ Sie erkennen künftig Stress und Lügen bei Ihrem Gegenüber.
- ✓ Sie überzeugen das jeweils andere Geschlecht.
- ✓ Sie überzeugen auch schwierige Verhandlungspartner.

Inhalte

Grundlagen der persönlichen Wirkung

- Warum erzeugen manche Menschen eine so starke Wirkung und andere wiederum nicht?
- wovon der erste Eindruck abhängt
- wie Sie innerhalb von Sekunden eine souveräne Wirkung erzeugen

Charisma ist erlernbar

- die Charismatechniken von Politikern und Schauspielern
- welche Techniken Sie einsetzen können, um alle zu überzeugen
- Präsenz erzeugen und die Aufmerksamkeit auf sich ziehen
- mit Charisma alle in Ihren Bann ziehen

Körpersprache in Verhandlungen verstehen und gezielt einsetzen

- wie Körpersprache richtig analysiert wird
- Tipps und Tricks zu Körperhaltung und Ausdruck
- Stress und Lampenfieber reduzieren
- Unwahrheiten erkennen

Einsatz von Stimme und Sprache im Verkaufsgespräch

- mit fester Stimme und passender Modulation überzeugen
- richtige Argumentationen, um Ihre Ziele zu erreichen
- Tipps und Tricks für schlagfertige Antworten

Stimme gezielt einsetzen

- wirkungsvoll reden im Vertrieb
- wie Sie eine spontane Rede souverän halten – der Elevator Pitch
- Aufbau und Durchführung von Vorträgen und Präsentationen
- Dramaturgie: die Bühnentricks der Profis

