Sabine Oberhardt®
Erfolgs- und Balancestrategien

Vertrieb

Körpersprache richtig deuten und für Ihren Verkaufserfolg nutzen

Präsenz steigern – Kunden begeistern und gewinnen

Ausgangssituation:
Wer hatte nicht schon ein weniger gutes Gefühl in Gesprächen und hat dieses dann unterdrückt? Im Nachhinein hat sich herausgestellt, dass Sie doch recht hatten. Häufig die Bedeutung der inneren Haltung und die Auswirkung auf die eigene Körpersprache unterschätzt. Doch sind nachweislich alle, die die Signale der Körpersprache im Gespräch oder bei Verhandlungen richtig deuten, erfolgreicher. Sie finden mehr Gehör bei Ihrem Gegenüber und erreichen Ihre Ziele schneller. Vertriebsmitarbeiter können sich ihren Berufsalltag erleichtern, wenn sie die Wirkung der eignen Körpersprache auf Ihre Kunden kennen und die Körpersprache der Kunden analysieren lernen. Denn zu über 80 % werden die Reaktionen und Entscheidungen unserer Gesprächspartner durch nonverbale Kommunikation getroffen. Innerhalb von Sekunden wird entschieden, wie Gespräche verlaufen und wie motiviert Menschen zusammenarbeiten.

Ziel:
Sie trainieren die Fähigkeit, die eigene Körpersprache und die der Gesprächspartner zu beobachten und zu interpretieren. Dabei steht die Ausstrahlung im Mittelpunkt. Sie lernen körpersprachliche Aussagen richtig zu deuten und zu analysieren. Sie trainieren, wie Sie Ihre Beobachtungsgabe schärfen, um gezielter wahrzunehmen. Sie lernen die Körpersprache-Kompetenz bei Konflikten gezielt einzusetzen. Sie erkennen, was Ihr Körper über Ihren Status verrät. Sie trainieren, Ihre Präsenz zu steigern, um noch authentischer aufzutreten. Sie erkennen, was Ihr Gegenüber Ihnen niemals sagen würde und wie Sie Ihr Gegenüber in Gesprächen lenken. Vor allem wissen Sie, welche Aussagen authentisch sind und welche nicht und wie Sie eine angenehmere und zielorientierte Gesprächsatmosphäre erzielen.

Schwerpunkte:
- Nonverbale Kommunikation
- Welche Signale senden Sie und wie wirken diese auf Ihr Gegenüber?
- Analyse Ihres Normalverhaltens und der Wirkungskraft
- Wahrnehmung: Wahrheit oder Wirklichkeit
- Entschlüsseln der körpersprachlichen Aussagen Ihres Gegenübers
- Identität: Wirkung erzeugen – Charisma und Präsenz
- Was Ihr Körper verrät und Ihre Worte nicht sagen
- Erkennen und optimieren der eigene körpersprachliche Aussagen
- Eigene Emotionen bewusst steuern
- Gesichtsanalyse – Was das Gesicht verrät und wie Sie ihre Erkenntnisse nutzen
- Entschlüsseln Sie, was Ihre Gegenüber Ihnen nicht sagen will: Motive leicht erkennen

© by Sabine Oberhardt · Sabine Oberhardt GmbH & Co. KG · Herrenäckerstr. 52 · D-74363 Güglingen · www.sabineoberhardt.com