

# Vertrieb

## Wirkungskraft steigern – Nutzen Sie die macht der Rhetorik für mehr Überzeugungskraft

### Ausgangssituation:

Sie sind in Ihrem Fachgebiet kompetent und erfahren. Trotzdem haben Sie manchmal in Gesprächen den Eindruck, dass Ihre Argumente nicht so verstanden werden, wie es ihrer Bedeutung entspricht. Das Seminar unterstützt Sie, Ihre persönlichen Talente und Potentiale freizusetzen.

#### Ziele:

Sie trainieren schwierige Gesprächssituationen anhand erlebter Fälle. Sie lernen Ihre Wirkung auf Außenstehende in konkreten Gesprächssituationen kennen und üben, diese noch positiver zu gestalten. Sie trainieren die rhetorischen Wirkungsfaktoren, um überzeugender bei ihrem Gesprächspartner anzukommen. Körperliche Signale lernen sie deuten und können besser auf sie reagieren. Sie üben, eine bewusste, motivierende und zielorientierte Wortwahl einzusetzen, damit Sie dem Gegenüber Ihre Inhalte klar strukturiert transportieren.

#### Schwerpunkte:

- Was macht ein souveränes Verhalten aus?
- Wie präsentieren Sie sich und Ihr Produkt
- Die perfekte Inszenierung
- Man kann nicht nicht kommunizieren die Bedeutung der Körpersprache
- Die Kunst, aus dem Gesicht zu lesen
- Lampenfieber und Redeangst wie überwinden?
- Gesprächspartner emotional und überzeugend ansprechen
- Schlagfertigkeitstechniken
- Motivierender Abschluss eines Gesprächs