

Verkaufstraining: Körpersprache im Verkauf

Professioneller und erfolgreicher Einsatz der Körpersprache im Kundengespräch

Körpersprache im Verkauf: Trainings-Ziel

Körpersprache im Verkauf kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Denn gute Produkte, Dienstleistungen und Konzepte verkaufen sich (leider) nicht von alleine. Der Verkaufserfolg hängt ganz entscheidend von der Wirkung der Verkäuferin oder des Verkäufers auf den Kunden / die Kundin ab. Diese Wirkung basiert zu 70% auf die Körpersprache im Verkauf.

Als wichtiger und subtiler Informationsträger in der zwischenmenschlichen Kommunikation wird die Körpersprache vom Sender meist unbewusst gesendet und vom Empfänger intuitiv aufgenommen und verarbeitet. Mit ihren zahlreichen Chancen und Risiken wird die Körpersprache somit häufig zum „Zünglein an der Waage“ im Verkaufsgespräch.

Dieses Seminar vermittelt das grundlegende Know-How hierzu. Die Teilnehmenden entwickeln und verfeinern ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, die eigene Körpersprache im Umgang mit Kunden optimiert wirken zu lassen, und die Körpersprache des Kunden gezielt zu analysieren.

Körpersprache im Verkauf: Zielgruppe

Alle Personen, die im Verkauf und im Umgang mit Kunden ihre Körpersprache bewusst und gezielt einsetzen wollen und dadurch ihre Wirkung auf Kunden optimieren möchten. Sinnvollerweise sollten an diesem Seminar jene Personen teilnehmen, die bereits in Verkaufsrhetorik und Verkaufspsychologie grundlegend geschult sind und nun durch den noch gezielteren Einsatz ihrer Körpersprache noch überzeugender und erfolgreicher verkaufen wollen.

Körpersprache im Verkauf: Trainings-Inhalte

- Grundlagen und Grundbegriffe der Körpersprache
- Grundlagen der nonverbalen Kommunikation
- Verkaufsfördernder Einsatz der Körpersprache
- Basiswissen über Körpersprache und ihre Wirkung
- Selbstwahrnehmung als Grundlage für die Wahrnehmung Anderer
- Erfahren von Fremdwahrnehmung im Feedback
- Abgleich von Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Analyse und Optimierung der eigenen Körpersprache

- Wie nimmt mich die Kundin oder der Kunde wahr – Selbstbild, Fremdbild und Selbstanalyse der eigenen Körpersprache
- Menschliches Revierverhalten
- Selbstbeeinflussung und Motivation mit Hilfe der Körpersprache
- Erfolgreiches Beziehungsmanagement durch Erkennen körperlicher Signale
- Verkaufen ist Beziehungsmanagement – auch nonverbal
- Wahrnehmung und Analyse unausgesprochener Botschaften
- Gestaltung des Verkaufsgesprächs durch Körpersprache
- Einfluss von Körpersprache auf das Gesprächsklima
- Mimik als entscheidendes Element/Instrument des Verkaufsgesprächs
- Widersprüche von Worten und Körpersprache
- Persönliche körperliche Erscheinung
- Authentizität im Auftreten
- Strategien zur Vermeidung von klassischen Fehlern in der nonverbalen Kommunikation
- Vermeidung von eingefahrenen und kontraproduktiven Verhaltensweisen
- Unterstützende Elemente und Instrumente der nonverbalen Kommunikation
- Strategien zum konstruktiven Umgang mit Blockaden und atmosphärischen Störungen
- Effizienter Einsatz nonverbaler Rhetorik im Verkaufsgespräch
- Bewusste Körpersprache als Sprungbrett für Ihren Verkaufserfolg
- Wie Sie subtil auf die Körpersprache des Kunden reagieren können
- Die körpersprachlichen Versprecher – wie Sie die Fettnäpfchen der Körpersprache gegenüber Ihrem Kunden vermeiden
- DOs und DONTs in der nonverbalen Kommunikation

Körpersprache im Verkauf: Trainings-Methodik

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer oder die Trainerin
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Videogestützte Analysen und Feedbacks
- Jede Teilnehmerin oder Teilnehmer erhält eine eigene Videoaufzeichnung seiner Übungen
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Ausführliche Seminarunterlagen und Checklisten
- Streng begrenzte Teilnehmer- und Teilnehmerinnenzahl mit Grundkenntnissen in Verkaufspsychologie und Verkaufsrhetorik
- 1-tägiges offenes Seminar (Crash-Kurs)

Körpersprache im Verkauf: Trainer

Ein spezialisierter Fachtrainer für Körpersprache aus dem **KeSch**-Trainer-Team. Je nach Zusammensetzung und Interessen der Teilnehmenden (Alter, Branchen, Seminarschwerpunkte) wählen wir den bestmöglichen Körpersprache-Trainer oder Trainerin für das jeweilige Seminar aus.

Körpersprache im Verkauf: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 995.- zzgl. MWSt.

Körpersprache im Verkauf: Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings:

Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.