

## Leichter verkaufen durch Stimme, Sprache & Körpersprache

### Körpersprache und Stimme nutzen, um Verkaufsumsätze und Kundenbindung effektiv zu steigern!

Wer es versteht seine Körpersprache und Stimme bewusst ins Verkaufsgespräch einzusetzen, erlebt unglaubliche Erfolge in der Kundenberatung. Während das gesprochene Wort etwas über eine Gegenständlichkeit aussagt, kommt der Körpersprache, der Betonung und der Stimme insbesondere eine Symptom- und Signalfunktion zu!

Mimik, Gestik, Körperhaltung, Distanzzonen, Stimme, Betonung, Blick, der Atem, Timing, alles geschieht in Sekundenschnelle und vor allem: immer. In der Begegnung ist alles möglich, nur eines nicht: Nicht kommunizieren.

#### Zielgruppe:

Kundenbetreuer FK professional + senior  
Kundenbetreuer KK professional + senior  
Kundenbetreuer PK+ junior  
Kundenbetreuer Private Banking junior  
Kundenbetreuer PK professional

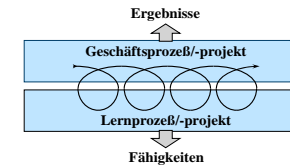
#### Ziele:

- Einsichten gewinnen in wichtige Zusammenhänge und Hintergründe der Körpersprache und der Stimme für den Verkauf
- Verstehen, worum es bei der Kommunikation wirklich geht
- Erlernen des richtigen Umgangs mit der eigenen Stimme und der Betonung im Verkaufsgespräch
- Nutzen der Stimme, um wichtige Botschaften für den Kunden zu transportieren
- Verbesserung der Kommunikation in den Beratungs-Gesprächen
- Vom Kennen, Können und Anwenden aufbrechen zum Bewirken

#### Inhalt:

- Power Wording
- Klima-Mechanismus
- Auflockerungs- bzw. Stimmübungen (effektiv und praxiserprobt)
- Impulsvortrag: Stimme, Atmung, Sprachfehler: Warum sagen wir oft äh, ähm und uuund. Rollenspiele Verkaufssituationen
- Impulsvortrag Körpersprache
- Videoanalysen (Kurzsequenzen im Seminarraum)
- Impulsvortrag: Stimm-Psychologie!
- Umsetzungsziel

Die Gestaltung des Trainings- und Seminarprogrammes folgt den Ansätzen des Professionellen Lernens. Wesentliches Merkmal ist die enge Verzahnung von **Kompetenzentwicklung** (Lernen) und **Geschäftsentwicklung** (Erarbeitung konkreter geschäftlicher Ergebnisse = „hard results“).



Kommunikationssituationen wie Kunden- bzw. Verkaufsgespräche werden in Spielszenen dargestellt und anhand körpersprachlicher und sprachlicher Ergebnisse analysiert. Lehrgespräche, Diskussionen, Übungen, Feedback, 4-Augengespräch mit Video-Analyse

#### Dauer:

2 Tage, 09:00 – 17:00 Uhr