

SI-EL-VT-011-3-1 Mikro- und Körpersignale**SEMINARBESCHREIBUNG**

Körpersprache entscheidet im Verkaufsgespräch oft mehr als Worte – auch virtuell. Mikrosignale wie flüchtige Gesichtsausdrücke, unwillkürliche Bewegungen oder spontane Körperreaktionen verraten die wahren Emotionen Ihrer Gesprächspartner am Bildschirm – lange bevor diese in Worte gefasst werden. Sie lernen systematisch, nonverbale Signale auch in Video-Calls zu erkennen, richtig zu interpretieren und gezielt für erfolgreiche digitale Verkaufsgespräche zu nutzen. Der Fokus liegt auf praxiserprobten Methoden zur Dekodierung von Mikrosignalen trotz eingeschränktem Bildausschnitt, dem Verständnis digitaler Distanzzonen sowie dem bewussten Einsatz Ihrer eigenen Körpersprache vor der Kamera für Vertrauensaufbau. Durch intensive Übungen mit Live-Video-Feedback entwickeln Sie ein geschärftes Bewusstsein für nonverbale Kommunikation in remote Verkaufsgesprächen.

Warum Körpersprache auch virtuell entscheidend ist

Erfolgreiche digitale Verkäufer verstehen nicht nur, was Kunden am Bildschirm sagen, sondern auch was sie wirklich denken und fühlen. Nonverbale Kommunikation macht über 60% aller zwischenmenschlichen Botschaften aus – in Video-Calls sogar wichtiger, da Körpersprache bewusster wahrgenommen wird. Sie erlernen bewährte Techniken zur Analyse von Mimik, Gestik und Oberkörper-Haltung in digitalen Verkaufssituationen. Mikroexpressionen dauern nur Sekundenbruchteile, sind aber am Bildschirm gut erkennbar und offenbaren echte Emotionen wie Zweifel, Interesse oder Ablehnung. Mit diesem Wissen passen Sie Ihre digitale Verkaufsstrategie in Echtzeit an, erkennen Kaufsignale früher und adressieren unausgesprochene Einwände proaktiv. Gleichzeitig optimieren Sie Ihre Körpersprache vor der Kamera für Authentizität, Präsenz und Überzeugungskraft trotz Distanz.

SEMINARINHALTE**Mikrosignale am Bildschirm erkennen und interpretieren**

- > Mikroexpressionen im Gesicht digital identifizieren (7 Basis-Emotionen)
- > Oberkörper-Reaktionen als Kaufsignale trotz Bildausschnitt deuten
- > Incongruenzen zwischen Worten und digitaler Körpersprache erkennen
- > Stress- und Komfortsignale in Video-Calls wahrnehmen
- > Technische Verzögerungen vs. echte Zögern unterscheiden

Nonverbale digitale Verkaufsstrategien entwickeln

- > Körperhaltung vor der Kamera für Vertrauen optimieren
- > Digitale Distanzzonen (Bildausschnitt, Nähe) nutzen
- > Gestik im Kamera-Rahmen gezielt für Überzeugung einsetzen
- > Blickkontakt-Strategien für Video-Calls (in Kamera schauen)
- > Digitale Spiegeltechniken für virtuellen Rapport aufbauen

Körpersprache in virtuellen Verkaufsphasen anwenden

- > Digitaler Erstkontakt: Positive erste Eindrücke am Bildschirm schaffen
- > Virtuelle Bedarfsanalyse: Nonverbale Hinweise trotz Distanz nutzen
- > Remote Einwandbehandlung: Körpersignale digital frühzeitig adressieren
- > Digitale Abschlussphase: Kaufbereitschaft an Mikrosignalen erkennen
- > Virtuelle Nachbetreuung: Zufriedenheit nonverbal über Video erfassen

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.050,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.050,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de