SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-EL-VT-011-10-1 Mikro- und Körpersignale [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Mimik, Gestik und Körperhaltung sagen oftmals weit mehr über das, was wir denken, als wir tatsächlich aussprechen. Die ehrlichsten Reaktionen zeigen wir in der Kommunikation stets über unsere Körpersprache. Ob Mikrosignal oder Makrosignal: Gerade im Vertrieb ist es von zentraler Bedeutung, dass Sie auch die nonverbalen Signale Ihrer Gesprächspartner erkennen und interpretieren können. Ein scharfer Blick für ehrliche erste Reaktionen und verborgenen Kontext verbessert die Verkaufschancen spürbar. In unserem Seminar „Mikro- und Körpersignale“ lernen Sie daher, wie Sie Gesprächspartner unauffällig und doch bewusst analysieren können. So finden Sie heraus, wann im Verkaufsgespräch der optimale Augenblick für eine Abschlussfrage gekommen und wann Ihr Kunde noch nicht ganz überzeugt ist.

Kommunikationstraining für den Vertrieb: Was Sie als Verkäufer über Körpersprache wissen müssen

Im Mittelpunkt unseres Seminars „Mikro- und Körpersignale“ steht praktisches Kommunikationstraining, in dem Sie lernen, Körpersprache zu verstehen und auch Ihren eigenen körperlichen Ausdruck gezielt einzusetzen. Anhand zahlreicher Rhetorik-Übungen und Rollenspiele üben Sie, im Verkaufsgespräch auf kleine Bewegungen, Blicke und Gestik zu achten. Sie lernen, aus der Körpersprache Ihrer Kunden Informationen zu erschließen, anhand derer Sie Ihre Gesprächsstrategie anpassen und somit Ihre Verkaufschancen effektiver nutzen zu können. Als besonderen Aspekt der nonverbalen Kommunikation lernen Sie außerdem die Distanzzonen kennen, die die Abstände zwischen den Gesprächspartnern bestimmen. Da die Größe dieser Distanzzonen je nach kulturellem Hintergrund Ihrer Kunden variiert, erweist sich die Wahl des passenden Abstands als besonders förderlich für internationale Verkaufsgesprächen.

SEMINARINHALTE

Körpersprache richtig einsetzen

> Was stahlen Sie aus?
> Eigenwahrnehmung und Fremdwahrnehmung
> Adaption der Gestik und Mimik
> Vertrauen durch Gestik wecken
> Empathie mit Körpersprache erreichen
> Mikrosignale erkennen und nutzen

Nonverbale Signale im Verkaufsgespräch

> Was sagt Ihr Gesprächspartner nonverbal?
> Reaktionen des Kunden richtig einschätzen
> Typische Körpersprache als Verkaufschance nutzen
> Die eigene Komfortzone
> Distanzzonen im Gespräch

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.

SEMINARGEBÜHR

> 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 effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin 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