

Überzeugende Körpersprache in Kundenpräsentationen

Vertrauen und Aufmerksamkeit gewinnen und halten

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeitende

Essenz

Der bewusste Einsatz von Körpersprache hilft, das Vertrauen von Kunden zu gewinnen und zu halten. Mit professionell eingesetzter Körpersprache wird eine Präsentation zudem lebendiger und bindet die Aufmerksamkeit des Kunden.
Dieses Training vermittelt zum einen die Wirkung von Körpersprache. Zum anderen reflektieren die Teilnehmer die eigene Körpersprache in Vertriebssituationen. Sie lernen, ihre eigene Gestik, Mimik und Haltung in Präsentationen besser wahrzunehmen, sie zu analysieren und optimieren – und in der nächsten Präsentation bewusster für ihre Ziele einzusetzen.

Methodik

Trainerinput, Kurzpräsentationen/Übungen, Feedback

Umfang

1 Tag

Inhalt

Auftritt und Wirkung: psychologische Komponenten

- Wodurch wirken wir auf Andere (Mehrabian Kreis)
- Stimme, Sprache & Körpersprache
- Wahrnehmung & Interpretation
- Einsatz in Kundenpräsentationen

Präsentationen unter Druck/Stress

- Auswirkungen von Stress auf die Präsentationskompetenz
- Ab ins kalte Wasser: der Elevator Pitch

Aufmerksamkeit und Interesse durch Körpersprache wecken

- Von der Körpersprache zur Stimme und umgekehrt
- Bewusster Einsatz von Mimik, Gestik, Haltung und Bewegung
- Die Kundenpräsentation körpersprachlich „würzen“

Die Feinheiten der Körpersprache

- Mikromimiken analysieren und interpretieren
- Mikromimik gezielt einsetzen