

Mitarbeitertraining „Rhetorik Für Verkäufer“

Souveränes Auftreten, gut platzierte Verkaufsargumente, clevere Gesprächsführung - nur einige der Eigenschaften, die einen Top-Verkäufer auszeichnen. Verkaufs-Rhetorik ist die Lehre der Überzeugungskunst: Wie schaffen Sie es, andere für sich zu gewinnen? Wie gestalten Sie ein Verkaufsgespräch angenehm, charmant und vor allem erfolgreich?

Und wie begegnen Sie Lampenfieber oder unangenehmen Einwänden? In diesem praxisnahen Training lernen Sie, wie Sie Ihr Publikum in den Bann ziehen, Ihre Ziele durch das gesprochene Wort erreichen - und Ihre Verkaufszahlen erhöhen.

Ihr Benefit

Sie lernen...

- ... Inhalte so zu formulieren, dass Ihr Gegenüber gespannt zuhört
- ... Kunden nicht nur auf sachlicher, sondern auch emotionaler Ebene zu treffen
- ... Ihre Körpersprache bewusst einzusetzen, authentisch und überzeugend zu wirken
- ... Einwänden und Kritik souverän zu begegnen
- ... Spontanes, schlagfertiges Auftreten in Verkaufsgesprächen
- ... Wie Sie Ihr Ansehen im eigenen Unternehmen, unter Kollegen und Kunden steigern
- ... Lampenfieber, Stress und Nervosität konstruktiv zu bewältigen
- ... Oder kurz: Wie Sie Ihre Chancen auf einen Verkaufsabschluss effektiv erhöhen

Die Trainings-Inhalte

- **Verkaufpsychologische Grundlagen**
Besonderheiten der Verkaufs-Rhetorik
- **Individuelle Wirkungsanalyse**
Ein objektives Selbstbild ist Voraussetzung für überzeugende Auftritte. Trainingsinhalt: Selbstbild - wie sehe ich mich? Fremdbild - wie wirke ich auf andere?
- **Souveräner Auftritt statt Unsicherheit**
Wie Sie mit Nervosität und Lampenfieber umgehen, Sicherheit gewinnen und Redehemmungen abbauen: Mögliche Ursachen und effektive Bewältigungsstrategien
- **Optimierung Ihrer persönlichen Rhetorik**
Stimme und Modulation, Sprach- und Sprechstil, Sprechdynamik und Artikulation: Feinschliff Ihrer individuellen Rhetorik
- **Sprachbewusstsein**
Wie Sie Stimme und Wortwahl als Ausdrucks- und Beeinflussungsmittel geschickt einsetzen
- **Körpersprache lesen und lenken**
Deutung und Bedeutung unbewusster Signale - und wie Sie Ihre Körpersprache bewusst einsetzen, um Authentizität und Lebendigkeit zu vermitteln

- **Spannung erzeugen, Zuhörer überzeugen**
Ein Gespräch muss wie ein Kinofilm wirken: Sie müssen Aufmerksamkeit wecken, einen Spannungsbogen aufbauen - und halten -, den Zuhörer auf emotionaler Ebene erreichen. Erfahren Sie, wie Gleichnisse auf das Unterbewusstsein Ihres Gegenübers wirken, wie Sie Engagement, Ehrlichkeit und Authentizität vermitteln
- **Spontaneität und Schlagfertigkeit**
Beides können Sie lernen! Erfahren Sie, wie Sie Ihre situative Spontanreaktion aktivieren, was „Sprechdenken“ bedeutet, wie Sie es konstruktiv einsetzen und trainieren Sie Ihre neu erworbenen Fähigkeiten in Übungen mit praxisnahen Inhalten aus Ihrem Alltag

Die Trainings-Methoden

- Video-Intensivtraining mit Trainer-Input
- Praxissimulation plus Feedback
- Konkrete Beispiele aus dem Berufsalltag
- Erfahrungsaustausch

Ideal für...

- Verkäufer/Vertriebsmitarbeiter
- Key Account Manager
- Vertriebsmitarbeiter im Innendienst, bei Kundenkontakt und verkäuferischen Tätigkeiten