

**Seminar: Körpersprache im Vertrieb,  
27.03.2017**

Name/Vorname:

.....

Firma:

.....

Straße/Postfach:

.....

PLZ/Ort:

.....

Telefon:

.....

E-Mail:

.....

Datum/Unterschrift:

.....

**Teilnahmebedingungen:**

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung, damit ist Ihre Anmeldung bindend. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Stornierungen können bis zu 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn vorgenommen werden. Danach verlieren Sie Ihren Anspruch auf Rückerstattung. Das Umbuchen auf Ersatzteilnehmer ist jederzeit möglich. Sie erhalten spätestens am Veranstaltungstag eine Rechnung zur Überweisung, zahlbar netto innerhalb von 10 Tagen. Bei Ausfall werden bereits bezahlte Seminargebühren zurückerstattet.

Die Technologie Centrum Westbayern GmbH behält sich das Recht vor, Seminare auch nach erfolgter Teilnahmebestätigung wegen zu geringer Nachfrage, bei Ausfall der Referenten oder bei anderen wichtigen Gründen, die nicht vom Technologie Centrum Westbayern GmbH zu vertreten sind abzusagen oder zu verschieben. Ein Anspruch auf Schadensersatz gegenüber der Technologie Centrum Westbayern GmbH besteht nicht.

**Kontakt**

Technologie Centrum Westbayern GmbH  
Ein An-Institut der Hochschule Augsburg  
Emil-Eigner-Straße 1  
86720 Nördlingen

Weiterbildungszentrum Donau-Ries

Tel.: (+49) 09081 8055-100  
Fax.: (+49) 09081 8055-151

E-Mail.: [anmeldung@tcw-donau-ries.de](mailto:anmeldung@tcw-donau-ries.de)  
Internet.: [www.tcw-donau-ries.de](http://www.tcw-donau-ries.de)

*Titelbild Quelle Fotolia © Kzenon - Fotolia.com*



**Hochschule  
Augsburg** University of  
Applied Sciences

Weiterbildungszentrum  
Donau-Ries



**Körpersprache  
im  
Vertrieb**

Kalt- und Telefonakquise ist mit viel Aufwand verbunden. Ziel dabei ist es, persönliche Gespräche zu führen. In diesem persönlichen Miteinander steht nicht der schnelle Verkauf im Vordergrund, vielmehr sind Glaubwürdigkeit und Vertrauen von größter Bedeutung. Mit der eigenen Überzeugung steht und fällt das Gespräch. Ebenfalls sollte der Vertriebler auf Signale seines Gegenübers achten. Körpersprache verrät, was wirklich gedacht und empfunden wird. – Im Seminar werden keine „goldenen Regeln“ vermittelt, sondern der glaubwürdige Aufbau einer Beziehung zum Gegenüber eingeübt. Der eigene entspannte und kreative Umgang mit Stärken, Ängsten, Überzeugungen und Glaubenssätzen steht im Mittelpunkt.

## ■ Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiter im Außen- und Innendienst, Vertriebsleiter, Teamleiter, Abteilungsleiter, Kundenberater.

## ■ Methoden:

Input Trainer, Darstellung von Situationen in der Gruppe, Einzelübungen, Rollenspiele mit Videoaufzeichnung und anschließender Auswertung, Beispiele und Übungen sowie Checklisten.

## Inhalte:

- wie Körpersprache funktioniert
- der Körper lügt nicht: Sehen was der andere denkt
- Körpersprache erkennen und deuten – Signale
- Signale in Verhandlungen und Verkaufsgesprächen
- Signale der Sympathie und des Vertrauens
- starke Wirkung und Überzeugung bei Präsentationen
- Körpersprache in der Öffentlichkeit (z. B. Meetings, Messen etc.)
- Körpersprache in schwierigen/ Stresssituationen

## ■ **Seminargebühr:** (inkl. Verpflegung und Handout)

299,00 € + MwSt.

## ■ **Termin:** Montag, 27.03.2017, 9.00 bis 17.00 Uhr

## ■ **Veranstaltungsort:**

Technologie Centrum  
Westbayern (TCW),  
Weiterbildungszentrum Donau-Ries  
Emil-Eigner-Straße 1,  
86720 Nördlingen



## Ihr Trainer:

Matthias Hippe,  
Unternehmens- und  
Organisationsberater,  
Personalcoach  
MaxImpuls GbR