



**3** SICHT

**TIPP**

## ! Erfolgreich Überzeugen

1

„**Geschäfte werden mit Menschen gemacht!**“ Dieser Leitsatz gilt nicht nur im Verkauf, sondern wenn Sie generell überzeugen wollen. Daher ist ein ehrlicher Beziehungsaufbau zu Ihrem Gegenüber die wesentliche Grundlage. Das setzt zwei Dinge voraus: Sie nehmen sich selbst und Ihr Gegenüber ernst.

### **Dies können Sie mit einfachen Fragen überprüfen:**

Wie geht es mir gerade? Was will ich erreichen? Was sind meine Bedürfnisse?

Wo steht mein Gegenüber? Wie geht es Ihm gerade? Was sind seine Bedürfnisse?

### **Den Erfolg im Gespräch können sie mit folgenden Punkten beeinflussen:**

- ▶ Menschen sind emotional: **Emotionen** steuern zu mindestens 70 Prozent unsere Entscheidungen. Mein Gegenüber „kauft“ was ich ausstrahle und erst danach mein Angebot. Emotionalisieren Sie daher Ihre Gespräche und Präsentationen.
- ▶ Erfolg beginnt im Kopf! Eine „gute“ Atmosphäre sorgt für einen guten Gesprächsverlauf. Wählen Sie daher aktiv Ihre **innere Haltung**, bringen Sie sich aktiv in Bestlaune.
- ▶ „Der erste Eindruck zählt! Der letzte bleibt!“ Ihre innere Haltung beeinflusst Ihre **Ausstrahlung** und steuert ob Sie sympathisch und vertrauenswürdig wirken. Am Ende zählt jedoch Ihre **Verbindlichkeit**. Halten Sie Versprechungen und Vereinbarungen ein – es geht um Ihre Glaubwürdigkeit!
- ▶ Ihre **Körpersprache** und insbesondere Ihre Mimik signalisiert dem Kunden: Freund oder Feind? Hier kommt wieder Ihre innere Haltung zum Ausdruck. Setzen Sie daher Körpersprache bewußt ein!

BERATUNG COACHING TRAINING



- ▶ Passen Ihr Verhalten und Ihre Stimme zudem, was Sie gerade (aus-)sagen? „Was“ Sie sagen. ist zwar wichtig. Entscheidend ist jedoch „Wie“ Sie es sagen. 2
- ▶ **Be different!** Seien Sie natürlich, zeigen Sie Ihre Ecken und Kanten und stehen Sie für eine emotionale Botschaft.
- ▶ Beschenken Sie Ihr Gegenüber! Nehmen Sie sich Zeit, zeigen Sie positive Emotionen, ehrliches Interesse und wenn notwendig Verständnis. Geben sie Ihrem Gegenüber Ihre volle **Aufmerksamkeit**.

Viel Erfolg und gute Gespräche!