



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!