

## „Die einen vertreiben Produkte – die anderen vertreiben Menschen.“

Sie möchten im Verkaufsgespräch, bei Verhandlungen punkten?

Sie möchten langfristig in positiver Erinnerung bleiben?

Sie möchten sich auf Ihren Kunden, Mitarbeiter, Kollegen oder Freund optimal einstellen?

## Körpersprache und Menschenkenntnis im Alltag und Beruf

Die 100 wichtigsten stummen Körpersignale und Botschaften erkennen und deuten.

### Seminarinhalt

- Die Kunst der Körpersprache erlernen und die versteckten Körpersignale deuten.
- Die Kunst der Kommunikation – verstehen und verstanden werden.
- Die innersten Bedürfnisse, Motivation und Wünsche durch Gestik und Mimik erkennen und das Gespräch danach ausrichten.
- Den Persönlichkeitstyp Ihres Gegenübers innerhalb von Sekunden feststellen und sich darauf einstellen.
- Die unbewusste Erwartungshaltung und Sympathiezeichen unserer Gesprächspartner erkennen und deuten.
- Gefühl oder Logik – wie nimmt Ihr Gegenüber die Umgebung wahr, was überwiegt für den Aufbau der Beziehung?
- Welche Sinne unbewusst den Menschen beeinflussen.
- Äußere Gesichts- und Körpermerkmale, um ihr Gegenüber zu durchschauen und richtig zu behandeln.
- Die eigene Ausstrahlung optimieren, um mehr in Verhandlungen zu erreichen und überzeugend zu wirken.
- Warum greift der eine Kunde gleich zu – am anderen beißen Sie sich die Zähne aus?

In diesem Seminar lernen Sie Ihre Mitmenschen mit anderen Augen zu sehen. Lesen Sie an der Körpersprache, Mimik, Gestik und im Gesicht ab, was der Mensch denkt und fühlt, welche Bedürfnisse er wirklich hat und wie er behandelt werden will. Sie erhalten wichtige Impulse und Beispiele sich selbst und das Verhalten Ihres Kunden oder Gesprächspartners zu erkennen und sinnbringend zu deuten. Denn nicht **WAS** wir sagen, sondern **WIE** wir uns verhalten ist der Turbo für unseren Erfolg.

