So überzeugst du Kunden! Mit Wirkung, Stimme und Körpersprache

In Verhandlungen und Verkaufsgesprächen souverän zum Ziel

Jeder Erfolg beginnt bei deiner Wirkung auf andere. Erfolg im Vertrieb hängt letztlich davon ab, welche Wirkung du erzeugst und ob du die nonverbalen Signale deines Gegenübers erkennst und richtig deutest. Lerne in diesem interaktiven Seminar, wie du die Körpersprache deiner Verhandlungspartner:innen entschlüsselst, wie du Sympathie bewusst erzeugst und eine souveräne Ausstrahlung entwickelst und so deinen Verkaufserfolg steigerst.

Inhalte

Grundlagen der persönlichen Wirkung
- Warum erzeugen manche Menschen eine so starke Wirkung und andere wiederum nicht?
- Wovon der erste Eindruck abhängt.
- Wie du innerhalb von Sekunden eine souveräne Wirkung erzeugst.

Charisma ist erlernbar
- Die Charismatechniken von Politiker:innen und Schauspieler:innen.
- Welche Techniken du einsetzen kannst, um alle zu überzeugen.
- Präsenz erzeugen und die Aufmerksamkeit auf sich ziehen.
- Mit Charisma alle in deinen Bann ziehen.

Körpersprache in Verhandlungen verstehen und gezielt einsetzen
- Wie Körpersprache richtig analysiert wird.
- Tipps und Tricks zu Körperhaltung und Ausdruck.
- Stress und Lampenfieber reduzieren.
- Unwahrheiten erkennen.

Einsatz von Stimme und Sprache im Verkaufsgespräch
- Mit fester Stimme und passender Modulation überzeugen.
- Richtige Argumentationen, um deine Ziele zu erreichen.
- Tipps und Tricks für schlagfertige Antworten.
- Stimme gezielt einsetzen.

Wirkungsvoll reden im Vertrieb
- Wie du eine spontane Rede souverän hältst – der Elevator Pitch.
- Aufbau und Durchführung von Vorträgen und Präsentationen.
- Dramaturgie: Die Bühnentricks der Profis.

Männer-Frauen-Kommunikation
- Mit dem anderen Geschlecht erfolgreich kommunizieren.
- Worauf Frauen und Männer jeweils achten.
- Die wichtigsten Tipps, um das andere Geschlecht zu überzeugen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Lerne in diesem Verkäufertraining, wie du innerhalb von Sekunden Gesprächspartner:innen im Verkaufsgespräch oder einer Verhandlung richtig einschätzt und eine souveräne Wirkung erzielst:
- Du entwickelst auf Knopfdruck eine souveräne Haltung.

- Du setzt künftig deine Stimme bewusster ein und steigerst auf diese Weise deine kompetente Wirkung.
- Du erreichst deine Ziele durch eine überzeugende Wirkung.
- Du siehst künftig schneller, was dein Gegenüber tatsächlich denkt.
- Du erkennst künftig kleinste nonverbale Signale und kannst darauf entsprechend reagieren.
- Du erkennst künftig Stress und Lügen bei deinem Gegenüber.
- Du überzeugst das jeweils andere Geschlecht.
- Du überzeugst auch schwierige Verhandlungspartner.

Methoden

Neben Experten-Input, Praxistipps, Checklisten und vielen Beispielen aus der Vertriebspraxis bleibt eine Menge Raum für das Üben deiner eigenen praktischen Situationen im Vertrieb. Einzel- und Gruppenübungen mit individuellem Feedback. Bearbeitung eigener Themen und Fragestellungen. Außerdem erfolgen Videoanalysen von Ausschnitten aus Talkshows. Bearbeitung eigener Praxisfälle, Erfahrungsaustausch und Diskussion runden die Methodenvielfalt ab.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Account Manager:innen, Key Account Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Regionalleiter:innen, Vertriebsleiter:innen, Vertriebsinnendienst und Vertriebsaußendienst sowie andere vertriebsnahe Mitarbeiter:innen, die intensiv und praxisnah ihre kommunikative Kompetenz im Vertrieb um den Aspekt der Körpersprache erweitern möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Trainer:in



Udo Gast
Ich bin Unternehmer aus Überzeugung – und Trainer aus Leidenschaft. Seit über 30 Jahren begleite ich Menschen und Organisationen dabei, ihre Potenziale zu entfalten und Verantwortung bewusst zu leben. Mein Antrieb? Andere wachsen zu sehen. Verantwortung ist für mich der Schlüssel zu persönlichem wie unternehmerischem Erfolg. Deshalb vermittle ich nicht nur Wissen,



Markus Miksch
Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht es mir vor allem um Entwicklung: Menschen dabei zu begleiten, ihre Fähigkeiten zu erweitern, Klarheit zu gewinnen und sicherer zu handeln. Kein Seminar gleicht dem anderen, denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir

sondern inspiriere zu Haltung, Veränderungsbereitschaft und einem klaren Purpose. In meinen Trainings stehen praxisnahe Kommunikation, wirksamer Verkauf und souveräne Verhandlungsführung im Mittelpunkt – immer mit dem Ziel, Verhalten nachhaltig zu verändern.

sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt, humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.



Jörg Rohrbach
Zwischen Ergebnisdruck und Teamverantwortung entscheidet Kommunikation über nachhaltige Wirkung.

Ich unterstütze Fach- und Führungskräfte dabei, Gespräche strukturiert, verbindlich und wirkungsvoll zu führen – im Team, in Präsentationen und im Kundendialog. Dabei verbinde ich meine langjährige Vertriebserfahrung mit moderner Kommunikationspsychologie und werteorientierter Führung.

Teilnehmende gewinnen Klarheit in ihrer Rolle, stärken ihre Gesprächssicherheit und entwickeln eine überzeugende, professionelle Präsenz.



Olaf Schild
Ich bin Olaf Schild – Vertriebstrainer und Coach mit über 26 Jahren Erfahrung im Vertrieb und mehr als 20 Jahren Führungsverantwortung.

Ich unterstütze Selbstständige und Unternehmen dabei, modernen B2B-Vertrieb praxisnah, klar und wirksam umzusetzen. Mich motiviert es, Menschen in ihre Stärke zu bringen und aus Kontakten echte Kundenbeziehungen zu entwickeln.

Diesen Beruf habe ich gewählt, weil Vertrieb für mich vor allem eines ist: erfolgreiche Kommunikation auf Augenhöhe.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

10.-11.03.2027
Berlin
Veranstaltungsort
art`otel Berlin Mitte

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 10.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 11.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.06.2027
München
Veranstaltungsort
The Rilano Hotel München

Tage & Uhrzeit
Montag, 14.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 15.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09.-10.09.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Scotty Hotel Hamburg

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 09.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 10.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/1967

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.
€ 1.832,60 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/1967
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.