

So überzeugst du Kunden! Mit Wirkung, Stimme und Körpersprache (Präsenz)

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 steigertest.

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.

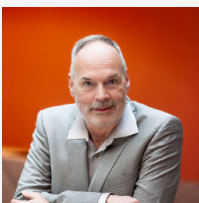
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

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



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,

Schlüssel zu persönlichem wie unternehmerischem Erfolg. Deshalb vermittele ich nicht nur Wissen, 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.



Jörg Rohrbach

Zwischen Ergebnisdruk 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 Vertriebs Erfahrung mit moderner Kommunikationspsychologie und werteorientierter Führung.

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

denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt, humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.



Olaf Schild

Ich bin Olaf Schild – Vertriebs trainer 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.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

03.-04.09.2026

Stuttgart
Veranstaltungsort
Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 03.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 04.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

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

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

So überzeugst du Kunden! Mit Wirkung, Stimme und Körpersprache (Live-Online)

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 steigertest.

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.

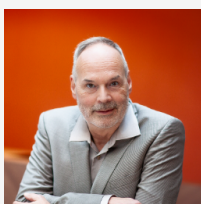
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

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



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

vermittele ich nicht nur Wissen, 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.

**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 Vertriebs Erfahrung mit moderner Kommunikationspsychologie und werteorientierter Führung.

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

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

**Olaf Schild**

Ich bin Olaf Schild – Vertriebs-trainer 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.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32401

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.
€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmelde-möglichkeiten

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de