

Verkaufen mit Persönlichkeit (Präsenz)

Gewinne mit Charisma und Authentizität

Hohe Fachkompetenz und exzellente Markt- und Branchenkenntnisse sind für die heutigen, bestens informierten Kund:innen selbstverständlich. Verkäufer:innen mit starker Wirkungskraft ziehen darüber hinaus Gesprächspartner:innen in ihren Bann. Du erkennst Persönlichkeitsstrukturen und Handlungsmotive und kannst Verkaufssituationen durch persönliche Überzeugungsfähigkeit positiv beeinflussen. Schleife an deinem persönlichen Auftritt und verkaufe noch besser durch selbstbewusstes und souveränes Auftreten.

Inhalte

Psychologie des Verhaltens im Vertrieb

- Wie dein erster Eindruck tatsächlich „beeindruckend“ wird und nachhaltig wirkt.
- Persönliche Autorität erkennen und wirkungsvoll einsetzen.
- Dein „gewisses Etwas“ zur persönlichen Stärke machen.
- Gesprächspartner:innen analysieren und typgerecht überzeugen.
- Wie du mit körpersprachlichen Gesten selbstbewusst und souverän auftrittst.

Mindset für Verkäufer:innen – wie ich auf andere wirken möchte

- Prinzip von Ursache und Wirkung: Wie du deine Gedankenkraft für dich nutzen kannst.
- Prinzip Mental Clearing: deine Wirkung auf andere durch mentale Selbstprogrammierung enorm steigern.
- Prinzip Wahrnehmung: Ziele formulieren, verinnerlichen und erreichen können.

Best-Practice-Strategien für verbale und nonverbale Präsenz

- So positionierst du dich als starker Partner beim Kunden.
- Beziehungsmanagement: positive Emotionen erzeugen und aufrechterhalten, mit Persönlichkeit das Vertrauen des Kunden gewinnen und mit schwierigen Gesprächspartner:innen lösungsorientiert kommunizieren.
- Kommunikationsstrategien: Dialoge authentisch und charismatisch führen, auch unter Druck souverän reagieren und mit Persönlichkeit zum Abschluss kommen.

Dein persönlicher Entwicklungsplan

- Jede:r Teilnehmende:r entwickelt und erstellt seinen:ihren individuellen Entwicklungsplan, erhält dazu ausführliches Feedback, nützliche Tipps und Optimierungsvorschläge durch den Trainer.
- Intensives Training mit Fallbeispielen aus deiner eigenen täglichen Praxis.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst, dich selbst und andere besser einzuschätzen.
- Du steigerst deine persönliche Präsenz und Überzeugungskraft beim Kunden.
- Du steigerst deinen persönlichen Wirkungsgrad auf andere Menschen.
- Du weißt, wie du deine Körpersprache wirkungsvoll einsetzt.
- Du wirst flexibler im Verhalten mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen.
- Du steigerst deine Durchsetzungskraft und rhetorischen Fähigkeiten.
- Du erarbeitest dir Strategien und Methoden zur Entwicklung deines persönlichen Auftritts.
- Du steigerst deine Souveränität, Selbstsicherheit und deine Durchsetzungsfähigkeit.
- Du nutzt dein gesamtes Potenzial für die Erreichung deiner Ziele und
- du verkaufst dadurch noch mehr – mit Persönlichkeit.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Checklisten, persönlicher Entwicklungsplan, Bearbeitung eigener Praxisfälle, Feedback.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Verkauf, Vertriebsaußendienst/-innendienst und (Key) Account Management. Für all diejenigen, die ihre Persönlichkeit im Auftritt, im Handeln und in der Kommunikation perfektionieren wollen.

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:innen



Dr. Alexandra Philipp

Als Expertin für Führung und Vertrieb, setze ich seit mehr als 10 Jahren Impulse durch praxisnahe Trainings und Coachings, um Vertrieb zu optimieren, Führung zu verbessern und Veränderungen zu erleichtern.

Für den nachhaltigen Erfolg meiner Teilnehmenden gehe ich neugierig und humorvoll, individuelle Wege in der Konzeption und Durchführung von Trainings.

Mein Rezept für ein erfolgreiches Training ist ein Löffel voll Wissen, etwas Neugier und eine Prise Humor.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

23.-24.11.2026

München

Veranstaltungsort

H4 Hotel München Messe

Tage & Uhrzeit

Montag, 23.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 24.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

11.-12.05.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Radisson Blu Hotel Hamburg Airport

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 11.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 12.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

16.-17.09.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Vienna House Easy by Wyndham

Stuttgart

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 16.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 17.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/2580

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/2580E-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.

Verkaufen mit Persönlichkeit (Live-Online)

Gewinne mit Charisma und Authentizität

Hohe Fachkompetenz und exzellente Markt- und Branchenkenntnisse sind für die heutigen, bestens informierten Kund:innen selbstverständlich. Verkäufer:innen mit starker Wirkungskraft ziehen darüber hinaus Gesprächspartner:innen in ihren Bann. Du erkennst Persönlichkeitsstrukturen und Handlungsmotive und kannst Verkaufssituationen durch persönliche Überzeugungsfähigkeit positiv beeinflussen. Schleife an deinem persönlichen Auftritt und verkaufe noch besser durch selbstbewusstes und souveränes Auftreten.

Inhalte

Psychologie des Verhaltens im Vertrieb

- Wie dein erster Eindruck tatsächlich „beeindruckend“ wird und nachhaltig wirkt.
- Persönliche Autorität erkennen und wirkungsvoll einsetzen.
- Dein „gewisses Etwas“ zur persönlichen Stärke machen.
- Gesprächspartner:innen analysieren und typgerecht überzeugen.
- Wie du mit körpersprachlichen Gesten selbstbewusst und souverän auftrittst.

Mindset für Verkäufer:innen - wie ich auf andere wirken möchte

- Prinzip von Ursache und Wirkung: Wie du deine Gedankenkraft für dich nutzen kannst.
- Prinzip Mental Clearing: deine Wirkung auf andere durch mentale Selbstprogrammierung enorm steigern.
- Prinzip Wahrnehmung: Ziele formulieren, verinnerlichen und erreichen können.

Best-Practice-Strategien für verbale und nonverbale Präsenz

- So positionierst du dich als starker Partner beim Kunden.
- Beziehungsmanagement: positive Emotionen erzeugen und aufrechterhalten, mit Persönlichkeit das Vertrauen des Kunden gewinnen und mit schwierigen Gesprächspartner:innen lösungsorientiert kommunizieren.
- Kommunikationsstrategien: Dialoge authentisch und charismatisch führen, auch unter Druck souverän reagieren und mit Persönlichkeit zum Abschluss kommen.

Dein persönlicher Entwicklungsplan

- Jede:r Teilnehmende:r entwickelt und erstellt seinen:ihren individuellen Entwicklungsplan, erhält dazu ausführliches Feedback, nützliche Tipps und Optimierungsvorschläge durch den Trainer.
- Intensives Training mit Fallbeispielen aus deiner eigenen täglichen Praxis.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst, dich selbst und andere besser einzuschätzen.
- Du steigerst deine persönliche Präsenz und Überzeugungskraft beim Kunden.
- Du steigerst deinen persönlichen Wirkungsgrad auf andere Menschen.
- Du weißt, wie du deine Körpersprache wirkungsvoll einsetzt.
- Du wirst flexibler im Verhalten mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen.
- Du steigerst deine Durchsetzungskraft und rhetorischen Fähigkeiten.
- Du erarbeitest dir Strategien und Methoden zur Entwicklung deines persönlichen Auftritts.
- Du steigerst deine Souveränität, Selbstsicherheit und deine Durchsetzungsfähigkeit.
- Du nutzt dein gesamtes Potenzial für die Erreichung deiner Ziele und
- du verkaufst dadurch noch mehr - mit Persönlichkeit.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Checklisten, persönlicher Entwicklungsplan, Bearbeitung eigener Praxisfälle, Feedback.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Verkauf, Vertriebsaußendienst/-innendienst und (Key) Account Management. Für all diejenigen, die ihre Persönlichkeit im Auftritt, im Handeln und in der Kommunikation perfektionieren wollen.

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:innen



Dr. Alexandra Philipp

Als Expertin für Führung und Vertrieb, setze ich seit mehr als 10 Jahren Impulse durch praxisnahe Trainings und Coachings, um Vertrieb zu optimieren, Führung zu verbessern und Veränderungen zu erleichtern.

Für den nachhaltigen Erfolg meiner Teilnehmenden gehe ich neugierig und humorvoll, individuelle Wege in der Konzeption und Durchführung von Trainings.

Mein Rezept für ein erfolgreiches Training ist ein Löffel voll Wissen, etwas Neugier und eine Prise Humor.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33300

Teilnahmegebühr

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

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/2580
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