Exklusiv für Frauen im Vertrieb: Wirksame Rhetorik

Marshallplan durch die Irrwege männlicher Logik

Als Frau bewegst du dich im Vertrieb meist in einer Männerdomäne. Selbst das beste Produkt lässt sich nur dann verkaufen, wenn du deine Verkaufsargumente im richtigen Moment in die passenden Worte kleidest und überzeugend ausdrücken kannst. Verkaufs-Rhetorik lehrt die Kunst der Überzeugung, der wirkungsvollen Selbstdarstellung, des sicheren Auftretens und des verbindlichen Durchsetzens deiner Ziele durch das gesprochene Wort. Du trainierst, authentisch und glaubwürdig im Verkaufsgespräch aufzutreten, sodass dein:e Zuhörer:in am Ende sagt: „Gekauft!".

Inhalte

Psychologische Grundlagen
- Besonderheiten der Verkaufsrhetorik.

Umgang mit Unsicherheit, Lampenfieber, Nervosität
- Tipps zum Abbau von Redehemmungen.
- Ursachen und wirkungsvolle Bewältigungsstrategien.

Männlicher Kampfrhetorik im Vertrieb souverän begegnen
- Geschlechtsspezifische Unterschiede in der Kommunikation, Rhetorik und Körpersprache.
- Die 5 wichtigsten Unterschiede zwischen Frau und Mann und wie du diese geschickt nutzen kannst.
- Männliche Logik verstehen, Missverständnisse vorbeugen.

Neuro-Kommunikation
- Wie erzielst du mit Worten die größte Wirkung?
- Welche Begriffe solltest du vermeiden?

Verbesserung deiner individuellen Rhetorik
- Sprach- und Sprechstil, Stimme, Modulation, Sprechdynamik.

Sprechbewusstsein
- Treffsichere Wortwahl — Wie du deine Stimme und Sprache als Ausdrucks- und Beeinflussungsmittel nutzen kannst.

Körpersprache: Deutung und Bedeutung
- Wie du authentische Lebendigkeit durch deine Körpersprache vermittelst.

Zuhörerbeziehung
- Wie erweckst du beim Zuhörer Aufmerksamkeit?
- Vermittle im Verkaufsprozess mit dem „gesprochenen Wort" über den „innersprachlichen Prozess" Engagement, ehrliche Überzeugung und Authentizität.

Schlagfertigkeit
- Die Fähigkeit des „Sprechdenkens" und der situativen Spontanreaktion aktivieren und konstruktiv einsetzen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst, deine Inhalte so zu formulieren, dass deine Kund:innen gespannt zuhören.

- Du lernst durch den Einsatz gezielter Verkaufsrhetorik, deine Argumente so zu verpacken, dass auch die Emotionsebene angesprochen wird.
- Du lernst, deine Körpersprache bewusst, authentisch und wirkungsvoll einzusetzen.
- Du gewinnst Sicherheit, um mit Lampenfieber und Stress bewusst konstruktiv umzugehen und mit Spontanität und Schlagfertigkeit souverän im Verkaufsgespräch aufzutreten.
- Du erhältst gezielte Tipps für deine ganz persönlichen Vertriebssituationen.
- Du erreichst im Vertrieb leichter dein Ziel, gewinnst in Gesprächs- und Verhandlungssituationen an Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen.

Methoden

Dieses Training ist besonders durch seine hohe Praxisorientierung geprägt. Nicht zuletzt deshalb, weil du von deinem Trainer die Bedeutung von typischen Sichtweisen und Verhaltensmustern erfährst und wie du diese für deinen eigenen Vorteil nutzen kannst. Trainer-Input, praxisorientierte Übungen, Reflexion und Feedback in Kleingruppen sowie im Plenum, Praxistipps, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Videoanalysen, Rollenspiele.

Teilnehmer:innenkreis

Exklusiv für Frauen im Vertrieb: Vertriebsmanagerinnen, Verkäuferinnen, (Key)Account-Managerinnen, Vertriebsleiterinnen, Regionalleiterinnen, weibliche Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die intensiv und praxisnah erlernen möchten, wie sie wirksame Rhetorik sicher, souverän und erfolgreich einsetzen.

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



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 sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt,



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

humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.

werteorientierter Führung.

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



Britta von der Linden
Menschen in unterschiedlichen Systemen zu begleiten, zu fördern und zu fordern, ist mir ein besonderes Anliegen. Meine langjährige, vielfältige Praxiserfahrung und die branchenübergreifende Tätigkeit als Trainerin und Coach machen es mir möglich, meiner Leidenschaft zu folgen: Menschen und Teams zum Wachstum zu verhelfen. Praktisches Knowhow, Wissen auch über den Tellerrand hinaus sowie eine Portion Humor gepaart mit Pragmatismus machen meine Arbeit aus.

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

01.-02.03.2027
München

31.08.-01.09.2027
Hamburg

Veranstaltungsort
Adina Apartment Hotel München

Tage & Uhrzeit
Montag, 01.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 02.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort
Best Western Plus Hotel Böttcherhof

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 31.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 01.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30515

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/30515
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.