



# Überzeugende Körpersprache in Kundenpräsentationen

Vertrauen und Aufmerksamkeit gewinnen und halten

## Zielgruppe

---

Vertriebsmitarbeitende

## Teilnehmende

---

Mitarbeitende aller Ebenen

## Essenz

---

Der bewusste Einsatz von Körpersprache hilft, das Vertrauen von Kunden zu gewinnen und zu halten. Mit professionell eingesetzter Körpersprache wird eine Präsentation zudem lebendiger und bindet die Aufmerksamkeit des Kunden.

Dieses Training vermittelt zum einen die Wirkung von Körpersprache. Zum anderen reflektieren die Teilnehmer die eigene Körpersprache in Vertriebssituationen. Sie lernen, ihre eigene Gestik, Mimik und Haltung in Präsentationen besser wahrzunehmen, sie zu analysieren und optimieren – und in der nächsten Präsentation bewusster für ihre Ziele einzusetzen.

## Methodik

---

Trainerinput, Kurzpräsentationen/Übungen, Feedback

## Module

---

## Seminarinhalt

---

### **Auftritt und Wirkung: psychologische Komponenten**

- Wodurch wirken wir auf Andere (Mehrabian Kreis)
- Stimme, Sprache & Körpersprache
- Wahrnehmung & Interpretation
- Einsatz in Kundenpräsentationen

### **Präsentationen unter Druck/Stress**

- Auswirkungen von Stress auf die Präsentationskompetenz
- Ab ins kalte Wasser: der Elevator Pitch

### **Aufmerksamkeit und Interesse durch Körpersprache wecken**

- Von der Körpersprache zur Stimme und umgekehrt
- Bewusster Einsatz von Mimik, Gestik, Haltung und Bewegung
- Die Kundenpräsentation körpersprachlich „würzen“

### **Die Feinheiten der Körpersprache**

- Mikromimiken analysieren und interpretieren
- Mikromimik gezielt einsetzen