

BERNHARD P. WIRTH

Alles über Körpersprache im Vertrieb und Verkauf

Was Sie schon immer von Ihrem Kunden wissen wollten

Impuls - Vortrag - Inhalte

- **Die persönliche Visitenkarte des Kunden:**
Der Händedruck als Schlüssel zum Charakter
- **Wie weit darf ich beim ersten Verkaufstermin gehen?:**
Distanzzonen und Revierverhalten
- **Beratungsgespräche von Mensch zu Mensch:**
Das Sitzen – vom Gegner zum Mitmenschen
- **Lassen Sie den Kunden aktiv am Verkaufsgespräch teilnehmen:**
Der Oberkörper – Ausdruck des Dabeiseins
- **Beziehungsgestaltung mit der Gefühlsebene:**
Die Körperhälften – Gefühl oder Logik?
- **Was ist Ihrem Kunden wirklich wichtig?:**
Die Stirnfalten – geprägt durch unser Denkmuster
- **Die wahren Bedürfnisse des Kunden:**
Die Ohren – Spiegel der Persönlichkeit
- **Wie will der Kunde die Angebotsphase erleben?:**
Die Gesichtsform – sehendes oder fühlendes Wahrnehmen
- **Welche Werte und soziales Denken hat ihr Kunde?:**
Die Finger – Symbolik der Lebenseinstellung
- **Welches Überzeugungsmuster hat der Kunde?:**
Augen – sagen mehr als man denkt
- **Im Verkaufsgespräch:
Wer ist Ihnen wirklich zugeneigt?:**
Arme und Beine – Zeichen der Sympathie

Impulsvorträge von Bernhard P. Wirth liefern Ihnen die Antworten. Und was noch viel wichtiger ist: Er liefert Ihnen eine Strategie, mit der Sie positive Beziehungen zu wirklich jeden Kunden aufbauen können – wenn Sie nur wollen. Denn Sie wissen sofort, zu welchem Persönlichkeits-Typ Ihr Kollege oder Kunde gehört. Sie erfahren, was er gern hört und was Sie bei Ihm nicht sagen dürfen. Sie wissen genau wie er behandelt und zu seinem Vorteil überzeugt werden möchte.

