

## Verkaufen Summary

Für den Verkaufserfolg ist es entscheidend, die „Sprache des Kunden“ zu sprechen. Mit Impro-Trainings können die zentralen Fähigkeiten trainiert werden – praxisnah und unterhaltsam. Sie steigern Ihre Aufmerksamkeit für die Befindlichkeit des Kunden.

mitteilen, über die Sprache vermittelt wird.

### Die geheimen Wünsche Ihrer Kunden

Die restlichen 90% werden über Körpersprache (Gestik, Mimik) und die Modulation der Stimme transportiert. Das bedeutet: Die Worte alleine zu verstehen genügt nicht. Denn diese enthalten nicht alle wichtigen Informationen. Entscheidend ist es, „zwischen den Zeilen“ lesen zu können und die wahren Wünsche und Erwartungen zu erkennen, die unausgesprochen hinter den Worten stehen. Dies klingt auf den ersten Blick wie Zauberei, ist allerdings viel einfacher als man denkt und lässt sich mit relativ geringem Zeitaufwand und viel Spaß trainieren.

### Impro-Trainings sind „Learning by doing“

Im Gegensatz zu anderen Seminaren brauchen Sie bei Impro-Trainings keinen Stift oder Papier bereitzuhalten. Sie werden auch in keinem Schulungsraum sitzen und jemandem zuhören, der vorne an der Tafel steht und ihnen etwas über richtiges Verkaufen erzählt. Stattdessen trainieren Sie Ihre Fähigkeiten aktiv und in Live-Übungen gemeinsam mit ca. 12-16 Kollegen, paarweise oder in der Gruppe. Sie lernen, wie Sie die Körpersprache Ihres Gegenübers richtig entschlüsseln. Sie erkennen, wie viel Sie bereits aus der Stimme einer anderen Person ablesen können. Außerdem entdecken Sie Ihren eigenen „Blinden Fleck“ - Ihre persönlichen Ticks, Marotten und Verhaltensweisen und die Wirkung, die diese auf andere Personen haben. So können Sie eine höhere Sensibilität für die Stimmung entwickeln, in welcher sich der andere gerade befindet und lernen, richtig damit umzugehen.

Sie werden feststellen, dass Sie mit diesem praktischen Wissen in Zukunft noch besser auf Ihre Kunden eingehen können. Der Kunde wird sich bei Ihnen verstanden fühlen und Sie als echten Partner betrachten – was sich auch positiv in Ihren Verkaufszahlen niederschlagen wird. ■

### Moods and More

Moods and More, die 1. Wiener Impro-Agentur, wurde 2005 von **Manuela Stachl** gegründet.

Das Unternehmen verknüpft Improvisationstheater mit Knowhow aus den Bereichen Marketing, Eventmanagement und Werbung. Das Ergebnis sind maßgeschneiderte, interaktive Programme, die in vier Bereichen angeboten werden: Edutainment, Entertainment, Infotainment und Presentainment.

Das Angebot von Moods and More umfasst neben Trainings und Schulungen auch Unterhaltungsprogramme für die unterschiedlichsten Gelegenheiten wie z.B. Firmenfeiern, Kunden- und Mitarbeitererevents, Messen und Roadshows, Vorträge, Konferenzen und Präsentationen.

Detailinfos siehe [www.moodsandmore.at](http://www.moodsandmore.at)



## Entdecke den Opel Insignia

Das Auto, das vorausdenkt.



#### Adaptives Fahrlicht (AFL+).

Intelligentes Scheinwerfersystem mit neun verschiedenen Lichtfunktionen. Leuchtet Kurven aus, blendet bei Gegenverkehr automatisch ab, passt sich jeder Fahrsituation an.



#### Adaptiver 4x4-Allradantrieb.

Sichert maximale Traktion bei allen Straßenverhältnissen. Verbessert Beschleunigung, Stabilität, Kontrolle.



#### Geringster Luftwiderstand seiner Klasse (0,27 cw).

Innovatives Design sorgt für ein leiseres, verbrauchs- und emissionsärmeres Fahrerlebnis.

MVEG-Verbrauch gesamt in l/100 km: 5,8–11,6;  
CO<sub>2</sub>-Emission in g/km: 154–272.

[www.opel.at](http://www.opel.at)

