"Körpersprache und Verkaufsrhetorik" - anerkanntes Verkaufsseminar

Vertriebstrainings

Am 3. Juli 2014 fand am Hamburger SAE Institut zum wiederholten Male ein Premium-Verkaufsseminar der ikademie® GmbH statt. Zum Seminarthema "Körpersprache und Verkaufsrhetorik" fanden sich 25 wissenshungrige Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein, die mit großem Interesse das fünfstündige Seminar verfolgten.

Von 16 bis 21 Uhr wurden die Geheimnisse der Körpersprache sowie effektive Methoden der Verkaufsrhetorik von dem erfahrenen Praktiker und Verkaufsguru Andreas Herrmann vermittelt. Im Fokus des lehrreichen Verkaufsseminars standen der gezielte Einsatz der eigenen Körpersprache sowie die professionelle Wahrnehmung der Körpersprache eines Gesprächspartners.

Auch in diesem Verkaufstraining der ikademie® GmbH profitierten die Seminarteilnehmer wieder einmal von einem maximalen Informationstransfer.

In einem spannenden Coaching wurden zahlreiche, praxisnahe Modelle und nachvollziehbare Verkaufstheorien vermittelt, die in praktischen Übungen und Workshops vertieft wurden.

Offene Kommunikation mit richtiger Körpersprache
Ein professionelles Verkaufsgespräch wird durch eine zielsichere Kommunikation - sowohl verbal als auch nonverbal - bestimmt. Ein weiteres Kernziel des Verkaufsseminars bestand daher in dem bewussten Einsatz rhetorischer Mittel und zielsicherer Redekunst.

Der Praxis-Experte Andreas Herrmann informierte auf seine bekannte, humorvolle und lockere Art über bewährte Verkaufstipps und gab wertvolle Kommunikationshilfen an die Hand. In Praxisübungen vertieften die Teilnehmer des Coachings ihr neu erlerntes Wissen über Verkaufsrhetorik und Körpersprache.

"In unserem Hause finden verschiedene Vertriebstrainings der ikademie® GmbH statt. Damit bieten wir unseren Studenten und Alumni einen sehr interessanten Mehrwert." erklärt Sebastian Twele, Dozent und Koordinator, der ebenfalls das Geschehen des Seminartages verfolgte.

Die Studenten waren begeistert und profitieren im beruflichen Alltag von dem praxiserprobten Fachwissen zum Thema "Körpersprache und Verkaufsrhetorik". Sie punkten zudem bei ihrem zukünftigen Arbeitgeber oder in ihrer angedachten Selbstständigkeit.

Geschulte Rhetorik bringt maximalen Erfolg
Eine angenehme Seminaratmosphäre sorgte für einen Coaching-Erfolg auf der ganzen Linie. Die richtige Körperhaltung sagt viel über das Selbstbewusstsein eines Menschen aus. Herrmann schärfte die Wahrnehmung für das eigene, körpersprachliche Verhalten der Seminarteilnehmer und sensibilisierte explizit den Umgang mit Worten, Stimme und Sprache.

Der Rhetoriktrainer vermittelt sein etabliertes Verkaufswissen nun schon seit einem Jahrzehnt mit Leidenschaft und großem Engagement. Arbeitnehmer und Selbstständige aus Deutschland und den Nachbarländern bauen auf das umfangreiche Praxiswissen des Hamburger Verkaufsspezialisten.

Andreas Herrmann, erfolgreicher Werbeexperte und kompetenter Verkaufscoach, beschrieb die überzeugende Verkaufsrhetorik und bewegende Körpersprache als die Schlüssel für persönlichen und unternehmerischen Erfolg. Die Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer des SAE Instituts in Hamburg waren von der rundum gelungenen Schulung grenzenlos begeistert.

Die nächsten Seminartermine und Seminarthemen stehen bereits fest und können unter www.vertriebstrainings.de eingesehen werden.

Pressekontakt

pressestall.com

Frau Christina Hansen
Lelka-Birnbaum-Weg 7
22457 Hamburg

Pressestall.com
Info@Pressestall.com

Firmenkontakt

ikademie GmbH

Frau Jessica Müller
Lelka-Birnbaum-Weg 7
22457 Hamburg

ikademie.com
info@ikademie.com

ikademie.com ist ein Angebot der ikademie GmbH in Hamburg. Seminarangebote der ikademie in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz schaffen Erfolg durch Wissen. Seminarteilnehmer erhalten vom ikademie-Profi Andreas Herrmann und weiteren Trainern professionelle Hilfe für ihre berufliche Praxis. Das Hamburger Unternehmen optimiert speziell den Vertrieb von Dienstleistungen und Produkten mit den Schwerpunkten Telefonmarketing und Verkaufsschulungen, Motivationstrainings und Führungskräfte-Coachings.

Anlage: Bild

10 GEBOTE
1. Wie sitzt er?
2. Hält er Augenkontakt?
3. Beobachte ich positive oder negative Gesten?
4. Lächelt er?
5. Sitzt er „am Tisch"?
6. Bei welchen Aussagen ändert er Haltung und Gesten?
7. Kommt ich an?
8. Hört er aktiv zu?
9. Stimmen Aussagen und Gesten überein?
10. Stimmt die Beziehungsebene?