



## **Körpersprache und Verkaufsrhetorik - praxisnahes Vertriebstaining**

*Praxisgerecht*

Am Samstag, dem 23. August 2014 fand das sehr gefragte Seminar zum Thema Körpersprache & Verkaufsrhetorik der ikademie® GmbH statt.

Der erfolgreiche Verkaufstrainer und Marketing-Experte Andreas Herrmann leitete das spannende Vertriebscoaching von 10:59 bis 17:01 Uhr. Das Vertriebsseminar war von maximalem Wissenstransfer und einer angenehmen Seminaratmosphäre geprägt.

Alle Seminarteilnehmer profitierten von praktischen Übungen und der nachvollziehbaren Vermittlung gezielter Verkaufstheorien. Genau diese Praxisnähe und leichte Umsetzbarkeit der bewährten Verkaufstipps zeichnet allgemein die Verkaufsseminare der ikademie® GmbH aus.

Verkaufsrhetorik überzeugt Kunden, bringt Erfolge

In einem Verkaufsgespräch führen der bewusste Einsatz der Körpersprache und der bewusste Einsatz rhetorischer Mittel zum Verkaufserfolg. Genau darauf zielte auch dieses Vertriebsseminar ab. Persönlicher und unternehmerischer Erfolg sind gleichermaßen abhängig von einer überzeugenden Verkaufsrhetorik und der richtigen Körpersprache.

In Verkaufsgesprächen, Besprechungen und bei Vorträgen kann die eigene Körpersprache Türen öffnen. Der Verkaufserfolg fängt bei der perfekten Selbstpräsentation an. Mit gezielten Fragetechniken lässt sich jedes Gespräch in die gewünschte Richtung lenken.

Die Seminarteilnehmer wurden auf die eigene Körpersprache und Rhetorik sensibilisiert. In gezielten Praxisübungen trainierten sie die richtige Interpretation des Auftretens Ihrer Gesprächspartner.

Der arriverte Vertriebstainer sprach unter anderem von der Eisbergtheorie, von den Dos und Don'ts für das eigene, körperliche Verhalten, die Nutzenargumentation und über die vier Seiten einer Nachricht nach dem bekannten Kommunikationspsychologen Schulz von Thun.

Aus der Praxis für die Praxis

Der erfolgreiche Werbeexperte Herrmann gibt nun bereits seit einem Jahrzehnt sein anerkanntes Verkaufswissen in den verschiedensten Schulungen und Seminaren an wissenshungrige Menschen in Unternehmen, an Universitäten oder in den offenen Seminaren der ikademie® GmbH mit Lust und Leidenschaft gern weiter.

Auch das jüngst stattgefundene Vertriebsseminar fand zum wiederholten Male in den angenehmen Räumlichkeiten des 4-Sterne-Hotels Steigenberger Treudelberg in Hamburg statt. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer wurden in den Seminarpausen mit kulinarischen Gaumenfreuden und erfrischenden Getränken verwöhnt.

Als spannenden und erfolgreichen Seminartag beschreibt Marketing-Coach Herrmann den vergangenen Samstag. Die Seminarbesucher waren von der sympathischen Art des Verkaufstrainers ebenso wie von dem gewohnt ausgezeichneten Service des "Steigenberger" Teams begeistert.

Informationen zu den Seminarinhalten und aktuelle Seminartermine finden Sie unter [www.vertriebstainings.de](http://www.vertriebstainings.de) .

### **Pressekontakt**

[publicEffect.com](http://publicEffect.com)

Herr Hans Kolpak  
Kloschwitzer Allee 6  
08538 Weischlitz

[publicEffect.com](http://publicEffect.com)  
[Hans.Kolpak@publicEffect.com](mailto:Hans.Kolpak@publicEffect.com)

### **Firmenkontakt**

ikademie GmbH

Frau Jessica Müller  
Lelka-Birnbaum-Weg 7  
22457 Hamburg

[ikademie.com](http://ikademie.com)  
[info@ikademie.com](mailto: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

