



Vertriebsseminar "Körpersprache & Verkaufsrhetorik"

Authentisch

Am Samstag, dem 06. Juni 2015 fand wieder ein erfolgreiches Vertriebsstraining zum Thema "Körpersprache und Verkaufsrhetorik" statt. Das Golf- und Landhotel Steigenberger Treudelberg in Hamburg öffnet seine Türen für die ausgezeichnete Schulungsakademie ikademie® GmbH. Erfolgscoach Andreas Herrmann empfing 30 Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer mit offenen Armen.

Er entführte seine interessierten Zuhörer in die Welt der werbepsychologischen Kommunikation. Der engagierte Redetrainer Andreas Herrmann durchleuchtete in seinem Seminar die Wirkung der eigenen Körperhaltung. Er bewies, dass Körpersprache und Verkaufserfolg eng miteinander verknüpft sind.

Von 10:59 Uhr bis 17:31 Uhr vermittelte der Werbepsychologe seinen Seminarteilnehmern neues Wissen aus dem Bereich "Körpersprache und Rhetorik". Das Hotelpersonal verwöhnte die Seminarteilnehmer mit gewohnter Freundlichkeit und hervorragendem Service. In den kurzweiligen Seminarpausen wurden kühle Getränke und feine Köstlichkeiten serviert. Das exklusive Mittagbuffet präsentierte sich als kulinarischer Höhepunkt.

ikademie® - Rhetorikseminar schafft Verkaufserfolge

Neben den Grundlagen der Verkaufsrhetorik erfuhren die Seminarteilnehmer die Geheimnisse der erfolgreichen Selbstpräsentation. Richtige Körpersprache begeistert, motiviert und aktiviert Zuhörer. Souveräne Redekompetenz gewinnt mit Überzeugungskraft. Weitere Schulungsinhalte des spannenden Fakten-Seminars waren die emotionale, suggestive und persuasive Kommunikation.

Die Stimme wurde als rhetorisches Werkzeug für eine bessere Gesprächsstimmung hervorgehoben. In Kommunikations-Übungen lernten die Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer, Körpersprache richtig zu deuten. Herrmann veranschaulichte in Praxisübungen, wie einfach Lügen identifiziert und Falschaussagen entschlüsselt werden können. Die Seminarteilnehmer lernten, Menschen zu lesen.

"Überzeugende, erfolgreiche Kommunikation besteht zu über 90 % aus nonverbalen Körpersignalen," erklärt der Hamburger Kommunikationspsychologe und Werbestrategie. "In dem Vertriebsseminar 'Körpersprache und Verkaufsrhetorik' lernen Seminarteilnehmer, wie sie gesprochene Worte authentisch mit Mimik und Gestik untermalen."

Körpersprache-Referent überzeugt deutschlandweit

Andreas Herrmann ist Geschäftsführer und Gesellschafter der erfolgreichen Hamburger Werbeagentur Werbekracher Deutschland GmbH sowie der ikademie® GmbH. Als Kommunikationspsychologe (FH Hochschulzertifikat) ist er Experte für nonverbale und verbale Kommunikation. Sein Kommunikationstraining ist praxiserprobt und im Alltag sofort umsetzbar.

Ob Einzelseminar oder Gruppenseminare - der Hamburger Vertriebscoach geht individuell auf die Bedürfnisse seiner Seminarteilnehmer ein. Packen auch Sie Ihre Chance auf Rhetorikerfolg beim Schopfe: Nutzen Sie die kostenlose Seminar-Hotline 0 800 - 100 42 53 für Ihre Seminarfragen. Schreiben Sie einfach eine E-Mail. Buchen Sie jetzt Ihr Top- Rhetorikseminar.

Weitere Informationen zu Seminarinhalten und weiteren Vertriebsseminaren finden Sie auf www.vertriebstrainings.de. Die ikademie® GmbH bietet neben offenen Seminaren auch praxisnahe Inhouse-Seminare in ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz an.

Pressekontakt

pressestall.com

Frau Christina Hansen
Lelka-Birnbaum-Weg 7
22457 Hamburg

Pressestall.com
Info@Pressestall.com

Firmenkontakt

ikademie GmbH

Frau Andreas Herrmann
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

