



## **Seminar: Körpersprache und Verkaufsrhetorik**

### *Eindrücke*

Andreas Herrmann informierte in interaktivem Praxistraining

Wer beruflich erfolgreich sein möchte, muss überzeugen. Damit das gelingt, gilt es, die richtigen Worte zu finden. Doch auch die Wichtigkeit der Körpersprache darf nicht unterschätzt werden, was in einem passenden Seminar vermittelt wird, das auf [www.verkaufstraining.coach](http://www.verkaufstraining.coach) angeboten wird. Das ist nur eine der Lektionen, welche Kommunikationstrainer Andreas Herrmann seinen Seminarteilnehmern mit auf den Weg gab.

Am 24. September 2016 versammelten sich 30 Wissensdurstige rund um den etablierten Referenten der ikademie GmbH. Im exklusiven Ambiente des Luxushotels Upstalsboom in Kühlungsborn an der Ostsee genossen die Teilnehmer ein dynamisches und interaktives Praxistraining. Einen ganzen Tag lang konnten sich die Interessierten hier über Körpersprache und Rhetorik informieren. Für das leibliche Wohl war durch das ausgezeichnete Verwöhnecatering des Hotels Upstalsboom gesorgt.

Kommunikationstraining: Praxisorientiert und fundiert

Der renommierte und international erfolgreiche Geschäftsmann und Kommunikationstrainer Andreas Herrmann überzeugte die begeisterten Teilnehmer vor allem durch Fakten. Leere Phrasen suchte man im Seminar "Körpersprache und Verkaufsrhetorik" vergebens. Stattdessen vermittelte Kommunikationstrainer Herrmann fundiertes Rhetorik-Wissen, gab aber auch zahlreiche Tipps aus der Praxis und für die Praxis.

Zu den Highlights des Seminars gehörten die Beispiele körpersprachlichen Verhaltens, anhand derer der Referent seine Ausführungen verdeutlichte. An dieser Stelle ging es unter anderem auch um das Erkennen von Lügen und Falschaussagen. Hier sorgte Herrmann für echte Aha-Erlebnisse und vermittelte den Seminarteilnehmern hilfreiche Fähigkeiten für Berufs- und Privatleben.

Wertvolles Impulstraining vom Experten

Überhaupt wusste der Referent seine Seminarteilnehmer stets zu begeistern und mitzureißen. Trotz der hohen Faktendichte vermochte Andreas Herrmann zu jeder Zeit, die Aufmerksamkeit der Teilnehmer auf sich zu ziehen. Dank des interaktiven Charakters seines Kommunikationstrainings blieben die Lernwilligen involviert.

Mit dem erfolgreichen Verkaufsseminar rund um Körpersprache und Verkaufsrhetorik in Kühlungsborn hat Andreas Herrmann eines bewiesen: Er ist nicht einfach nur ein international erfolgreicher Experte für den Vertrieb. Herrmann ist außerdem ein Kommunikationstrainer mit Vorbildfunktion, der die Teilnehmer seiner Seminare, die auf [www.vertriebstrainings.de](http://www.vertriebstrainings.de) angekündigt werden, von Anfang bis Ende fasziniert.

## **Pressekontakt**

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

Frau Christina Hansen  
Lelka-Birnbaum-Weg 7  
22457 Hamburg

[Pressestall.com](http://pressestall.com)  
[Info@Pressestall.com](mailto:Info@Pressestall.com)

## **Firmenkontakt**

ikademie GmbH

Herr Andreas Herrmann  
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

