

Nina Kleinau – Kommunikationstraining

Herzlich Willkommen

zu Ihrem inspirierenden Nachmittag!

www.nina-kleinau.de

Ihr Auftritt – Ihre Bühne!

Vorbereitung ist alles.
Angebot & Flexibilität
Authentizität

Was ziehe ich an? Welche Schuhe passen gut
dazu?

Bedenke: Zu einem guten Auftritt gehört ein
sicherer Gang!

Der 1. Eindruck

1/4 Sekunde :

Körpergröße

Gestik

Geruch

Mimik

Kleidung

Stimme

persönliche Erwartungen

2. Eindruck

= 2. Einschätzung in 90 Sekunden

um den 1. Eindruck zu

bestätigen oder zu revidieren

Stimmt mein Konzept – Sind Sie so wie ich
denke?

Was sagen Mund und Augen? Verschlissen?
Offen? Ist das Lächeln echt?

Symmetrie und Weichheit wirken attraktiver als
Härte.

Ähnlichkeit ist ein hoher Sympathieträger

Authentisch und locker bleiben

Offene Körpersprache = aufgeschlossen

Direkter Blick – wen registriere ich?

Lieblingsgesprächspartner

?hinter verschlossenen Türen/am Telefon?

Der Neandertaler

Freund oder Feind

Platz am Feuer

Beute teilen

Offene Einladung

+

Offene Körperhaltung

+

Ausgewogene Sitzposition

+

Den eigenen Körper spüren

+

+ mit den Sinnen wach bleiben.

Ist Ihr Gesprächspartner angespannt?

(Rücken durchgedrückt, geschlossene Körperhaltung, Schultern hochgezogen)

Dann:
**Öffnen durch Öffnen/
Spiegeln**

Re-agieren ist eine Form des Agierens

Bewegung = Aufnahme



Wichtigster Moment!!!
Positive Körperreaktion



Die letzte Aussage verstärken!!!

Ist es eine positive oder negative Reaktion?

Positive Reaktion/Gegensignal:

- Der Körper bewegt sich frei, entspannt, locker
- Bewegungen die breiter machen
- + sich mir gegenüber öffnen (z.B. Hände)
- Offene Handflächen
- Freie Bewegungen im Raum = Wohlbefinden
- Entspanntes Zurücklehnen
- Lächeln
- Harmonischer Rhythmus

Negative Reaktionen/Gegensignale:
= gegenteilig zu positiven

- Der Körper verhärtet
- Gelenke sind steif
- Folge: Unbeweglichkeit

- Oder: Angst einen falschen Schritt zu machen.
Bewegung erstarrt, Rückzug.

Eingriff in fremdes Territorium

- Taschen auf fremden Tischen
- Hand langt über den Tisch

Tipp: „*Eingreifende Handlungen*“

- selbst unterlassen

+ und anderen sofort verzeihen 😊

= ent-spannt.

Verkäufer/innen

- Jede von Ihnen ist eine Verkäuferin
 - Beachten Sie: 70/30
- Der Bauchladen bleibt zu Hause
 - Fragen fragen 😊
 - Wünsche erfüllen
- Wunschorientiert handeln

Körpersprachliches

- vorstehende (vorstechende) Schulter
 - ▶ weich machen!
- Igelfinger = kritisches Schutzschild
 - ▶ etwas Positives/Herzliches sagen + Arme öffnen, Handflächen sichtbar machen
- Front-althaltung
 - ▶ Position verändern, selbst ent-spannen, aktiv Zuhören, weiche Mimik

Jetzt begeistern!

- Begeisternde Punkte wiederholen!
- Kurz hintereinander **3 Ja's** abholen:

Dieser Punkt ist Ihnen am wichtigsten!? **JA**

Den Preis haben wir abgestimmt, er ist in Ordnung.? **JA**

Dann vereinbaren wir einen Liefer-/Termin für den 1. des kommenden Monats!? **JA**

Erfolg verbuchen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Allzeit einen super Auftritt

und

(wie Sabine Asgodom schreibt)

Erfolg ist sexy!