

# ES IST EBENSO INTERESSANT UND SCHWER ETWAS GUT ZU SAGEN WIE ES GUT ZU MALEN IST!

(Vincent van Gogh)

---

## DIE PERSÖNLICHE AUSTRALUNG & AURA BESTIMMT DEINE AUFTRITTSKOMPETENZ.

Niemand möchte sich mit einer negativen Ausstrahlung abgeben. Wenn Sie zwei unterschiedliche Gruppen von Personen vor sich haben, zieht es Sie automatisch zu der lachenden Gruppe hin, die eine positive Aura ausstrahlt.

**Sympathieträger strahlen Ruhe aus und füllen den Raum.** Eine aufrechte Haltung, eine klar Aussprache, Aufmerksamkeit für Personen in Ihrem Umfeld, gespickt mit einer Prise ehrlicher Empathie und Sie gehen als Gewinner aus jeder Kommunikation, jeder Präsentation, jedem öffentlichen Auftritt oder aus jedem Verkaufsgespräch raus. Ein wichtiger Bestandteil ist dabei die Wahrnehmung und das WARUM des Auftritts zu kennen.



## THEMEN / INHALTE

### □ AUFTRITT

Wahrnehmung  
Ausstrahlung / Sicherheit  
Kommunikation  
Authentisch sein  
Überzeugungskraft

### □ VERKAUFSGESPRÄCH

Wahrnehmung / Beobachtung  
Fragestellung / anhören  
Bestätigungen holen  
Resonanz erzeugen  
6-Punkte-Gespräch

### □ ÜBERZEUGUNG

Recherche / Vorbereitung  
Zuhören und anhören  
Gegenfragen-Taktik  
Gesprächsführung  
Button setzen

#### Lernziel:

- Die TN verstehen die Kraft der positiven Ausstrahlung und können diese aktiv einsetzen.
- Die TN überzeugen im Verkaufsgespräch und integrieren erhaltene Informationen in die Nutzen-Argumentation.
- Die TN erarbeiten sich eine Sicherheit um frei, überzeugend und mit Begeisterung reden und präsentieren zu können.

#### Methodik:

- AIDA / Information / Praxis / Interaktivität

#### Take Aways:

- 3x3 Take Aways pro Thema
- Dokumentation

#### Vorbereitung:

- Umfrage / Wissenstransfer / persönliches Beispiel

#### Beobachtungsdimension:

Kunden, Gäste, Verhandlungspartner, Zuhörer oder Freunde stellen fest, dass Ihr Auftritt eine Aufmerksamkeit auslöst und Sie in einem Gespräch oder einer Präsentation ohne Druck überzeugen können. Es fällt Ihnen leicht.

#### Adressaten:

- Führungspersonen / Abteilungsleiter / Unternehmer
- Verkäufer / Repräsentanten / Aussendienstmitarbeiter / Berater
- Personen der Öffentlichkeit / Politiker / Verhandlungsführer

#### Modul / Örtlichkeit / Kosten:

- Das Modul dauert 2 Stunden. Einzelcoaching oder in 5er Gruppen.
- Wählen Sie aus den oben aufgeführten Themen Ihre Prioritäten aus.
- Präsentation-Information-Interaktivität im Kurs, sowie persönliche Projekte die bearbeitet werden.
- Datum und Örtlichkeit wird entsprechend den Anmeldungen und Bedürfnisse definiert.
- Die Kosten betragen CHF 250.00/Person inkl. Kurs Unterlagen.

### Anmeldungen an [juerg.hintermeister@heutemorgen.ch](mailto:juerg.hintermeister@heutemorgen.ch)

Vorname / Name : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Email / Tel : \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Ort/ Datum : \_\_\_\_\_

Unterschrift : \_\_\_\_\_