

## VertriebsThema

# MehrSpürenBesserSprechen. Teil#2

### Kommunikation oder Rhetorik oder beides?

#### Was ist Kommunikation?

- ▶ Ist ein Prozess der Zeichenvermittlung zwischen Menschen
- ▶ Dient dem Austausch von Informationen
- ▶ Findet immer auf der intellektuellen und der emotionalen Ebene statt

#### Was ist Rhetorik?

- ▶ Ein Hilfsmittel, um die eigenen Fähigkeiten zur Kommunikation von Inhalten zu verbessern
- ▶ Baut auf persönliche Eigenschaften auf
- ▶ Ist im Interesse des Sprechers und Publikum

#### Tipps Rhetorik

- ▶ Langsam Reden
- ▶ Angemessene Lautstärke
- ▶ Mut zur Sprechpause
- ▶ Deutlich sprechen
- ▶ Kurze Sätze - ein Satz eine Botschaft
- ▶ 3A-Technik: Anschauen, Aufschauen und Aussprechen

### Rhetorik = Redekunst; Lehre von der wirkungsvollen Gestaltung der Rede.

Die Basis der Rhetorik ist die Person. Der gute Gesprächspartner und der überzeugende Redner wirkt in erster Linie durch das, was man „Ausstrahlung“ und/oder „Persönlichkeit“ nennt.

Die zusätzlichen Kenntnisse und Techniken betreffen folgende Gebiete:

- ▶ Erkennen des Gesprächspartners (Menschenkenntnisse)
- ▶ Erkennen der eigenen Wirkung auf den Gesprächspartner
- ▶ Wissen, was den Menschen motiviert (Motivationspsychologie)
- ▶ Realistisches Selbstbild
- ▶ Wirkung durch Sprache
- ▶ Wirkung durch Körpersprache
- ▶ Effizientes Vorbereiten, Durchführen und Nachbearbeiten der Redesituation
- ▶ Überzeugendes Argumentieren
- ▶ Wirkungsvoller Einsatz technischer Hilfsmittel.

### Die sieben Punkte für wirksames Überzeugen (nach Harry Holzheu)

**1. Sagen Sie »JA« zu sich selbst.** Sie sind ein Original! Akzeptieren Sie sich, so wie Sie sind. Mit Ihren Stärken und Schwächen. Selbstbewusstsein bringt Selbstvertrauen und Zuversicht. Seien Sie immer ganz Sie selbst, imitieren oder kopieren Sie niemals einen anderen.

**2. Programmieren Sie sich positiv.** Aktivieren Sie Ihre Lebensfreude und Ihre positive Einstellung. Damit gewinnen Sie eine positive Ausstrahlung, die sich auf andere überträgt. Mit Ihrem Charme und Ihrer Ausstrahlung erzeugen Sie Sympathie. Sympathie erhöht Ihre Glaubwürdigkeit.

**3. Seien Sie wohlwollend zu Ihren Zuhörern.** Versuchen Sie, die Menschen zu mögen, die Sie ansprechen. Sprechen Sie immer zuerst die positive Seite der anderen Menschen an. Gezieltes Lob, Achtung und Wertschätzung sind der Schlüssel zum Herzen Ihrer Zuhörer.

**4. Reden Sie immer nur mit einem Zuhörer.** Nehmen Sie Augenkontakt auf mit dem Zuhörer, der Ihnen am meisten Wohlwollen signalisiert. Beginnen Sie zu reden, und schauen Sie ihn an. Dann suchen Sie eine zweite Person, die positiv zurückreagiert. Abwechselnd reden Sie mit diesen beiden. Dann suchen Sie einen dritten, einen vierten "Freund" und weiten so Ihren "Freundeskreis" aus, bis alle Ihre Freunde sind.

**5. Streben Sie keine rhetorische Perfektion an.** Rhetorische Fehlleistungen sind in der freien Rede erlaubt. Sie erzeugen eine emotionale Annäherung zwischen den Zuhörern und Ihnen. Jeder denkt: "Das könnte mir auch passieren!". Konzentrieren Sie sich nicht aufs Reden, sondern auf Zuhörer, und lassen Sie es einfach reden. Es redet dann schon

**6. Geben Sie Ihren Gesprächspartnern genügend Zuwendung.** Signalisieren Sie Ihren Partnern mit Augenkontakt und freundlichem Gesicht, dass sie sich für Sie interessieren. Registrieren Sie, was Ihnen die Zuhörer körpersprachlich signalisieren und nehmen Sie darauf Bezug.



**7. Versuchen Sie, Emotionen zu produzieren.**

Verwenden Sie emotionale Ich-Botschaften (Ich-Aussagen). Sprechen Sie Ihre Gefühle aus, die mit Ihren Aussagen, Thesen, Meinungen und Beispielen zusammenhängen. (Ich bin beeindruckt; Ich hin beunruhigt; Ich zweifle; Es beschäftigt mich, etc.)

Welche drei Punkte wollen Sie in Zukunft ändern bzw. umsetzen?

- 1.....
- 2.....
- 3.....

**Die 4 Kriterien der Verständlichkeit.**

**Einfachheit**

- ▶ kurze, einfache Sätze
- ▶ kurze, einfache Wörter
- ▶ geläufige Wörter
- ▶ Fachwörter und Fremdwörter erklären
- ▶ wenig Substantivierungen
- ▶ konkret
- ▶ anschaulich

**Ordnung (Gliederung)**

- ▶ übersichtlich
- ▶ folgerichtig
- ▶ sinnvolle Verknüpfung der Information
- ▶ überblickende Einleitung
- ▶ Zusammenfassung

**Kürze - Prägnanz**

- ▶ knappe, treffende Formulierung
- ▶ aufs Wesentliche beschränken
- ▶ jedes Wort ist notwendig

**Zusätzliche Stimulanz**

- ▶ anregend
- ▶ interessant
- ▶ Vergleiche
- ▶ Beispiele
- ▶ Verwendung der direkten Rede
- ▶ Bilder, Zeichnungen
- ▶ journalistisch lockere, effekthaschende Sprache
- ▶ guter Gesamteindruck

**Wenn Sie möchten, dass ich Ihre Präsentation mal QuerSchaue, dann setzen Sie sich mit mir in Verbindung.**

**Was die meisten Zuschauenden am Auftreten eines/r Vortragenden stört:**

- ▶ Fehlender Blickkontakt
- ▶ ein unruhiger, umschweifender Blick
- ▶ steife und starre Haltung
- ▶ aber auch, nervöses Hin-und-her-Gehen
- ▶ heftiges Gestikulieren
- ▶ Geklimper mit dem Schlüssel o.ä. in der Tasche
- ▶ Spielereien mit Kugelschreiber, Zeigestab etc., lenken ab
- ▶ ebenso das "Putzen" und Herumzupfen an Kleidung und Schmuck
- ▶ Anklammern am Rednerpult
- ▶ verkriechen im Manuskript

Welche drei Punkte wollen Sie in Zukunft ändern bzw. umsetzen?

- 1.....
- 2.....
- 3.....

Ich wünsche Ihnen ganz VIELE Erfolge beim umsetzen.

Beste Grüße  
Pat D'Ippolito

**„der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt, der andere packt sie kräftig an und handelt“**

Dante Alighieri

**Was ich an meinen Verkaufstrainings IMMER wieder höre...**

Ich brauche mehr Termine und Umsatz.	Ich will mein Zeitmanagement optimieren.	Alles dreht sich heute nur um den Preis.
Ich will im Verkaufsgespräch sicherer werden.	Die Veränderungen und Digitalisierung machen mir Mühe.	Ich möchte meine Kunden behalten und sie noch mehr ausbauen.



**Mögliche Themen für Trainings und Workshops...**

<p><b>TELEFONIE</b></p> <p>NeukundenAkquise   Angebote nachfassen   Zusatzverkäufe   ReklamationsManagement   Basics &amp; Knigge</p>	<p><b>VERKAUF</b></p> <p>Vorbereitungen   Gesprächskonzept   vom Verkäufer zum Problemlöser   ValuesBasedSelling   Rhetorik NochMehrHolen   VerhandlungsTechniken</p>
<p><b>MANAGEMENT</b></p> <p>Der COACHENDE Verkaufsleiter   Führungskompass ICH der.ANDERE das.TEAM   Kommunikation Konfliktmanagement</p>	<p><b>ORGANISATION</b></p> <p>Verkaufsplanung   HandbuchVertrieb   AlleVerkaufen MonitoringDays   ControllingTools   TrainTheTrainer</p>

**Hat Sie ein oder mehrere Themen angesprochen?  
Wollen Sie und Ihr Team MEHR? Wollen Sie und Ihr Team ANDERS als andere sein?**

**Dann nehmen Sie doch umgehend Kontakt mit mir unter +41 79 631 41 58 oder [pat.dippolito@powerselling.ch](mailto:pat.dippolito@powerselling.ch) auf.**

**Gemeinsam besprechen wir einen möglichen Support für Sie und Ihr Team.**