

BAND 3

**VERKAUFEN  
IST FÜR  
ALLE  
DA**

DER FLIRT MIT DEM  
KUNDEN

LESE-  
PROBE

MICHAEL TRABITZSCH

### **Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.de> abrufbar.

**ISBN 978-3-947996-02-5**

Satz und Layout: Michael Trabitzzsch, Hohenbrunn  
Lektorat: Dr. Maria Zaffarana, Wesseling  
Grafik und Design: Michael Trabitzzsch, Hohenbrunn  
Verlag: Weidenverlag M. Trabitzzsch, Hohenbrunn

1. Auflage, März 2020

Copyright © Weidenverlag M. Trabitzzsch, Hohenbrunn 2020

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung sowie der Übersetzung, sind vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Scannen, Abfotografieren oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlags reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder vervielfältigt werden.

# **Verkaufen ist für alle da**

Der Flirt mit dem Kunden

Band 3

Michael Trabitzsch

„Verkaufen ist für alle da“ ist der Titel einer sechsteiligen Serie. Folgende Buchtitel sind im Handel erhältlich:

### **Band 1 – Ihr persönlicher Anteil am Erfolg**

In diesem Buch geht es ausschließlich um Dich, um Deine Einstellung und Dein Auftreten und wie Du mit einfachen Mitteln Deine Außenwirkung und damit Deine Zukunft positiver gestalten kannst.

Ich zeige Dir, was sich hinter dem Leitspruch „Verkaufen ist für alle da“ konkret verbirgt und warum das Thema für jeden wichtig ist – selbst wenn er nicht im Vertrieb tätig ist.

### **Band 2 – Die wunderbare Welt der Kunden**

Der zweite Band der Buchreihe beleuchtet die Welt des Kunden: Von welchen Faktoren hängt seine Zufriedenheit ab? Wie kannst Du die Kundenloyalität erhöhen und messen? Wenn Du die Inhalte dieses Buches umsetzt, wirst Du deutlich mehr Stammkunden bekommen als bislang.

Wenn Du „auf der anderen Seite“ stehst, also selbst in der Rolle des Kunden bist, wirst Du ebenfalls ein besseres Verständnis für das Verkaufsgespräch entwickeln und hierdurch besser beraten werden.

### **Band 3 – Der Flirt mit dem Kunden**

Nachdem es in den ersten beiden Büchern dieser Serie um Dich und den Kunden gegangen ist, nimmt Band 3 die Kommunikation und Interaktion zwischen Dir und dem Kunden – und damit auch allen anderen Mitmenschen – unter die Lupe. Nachdem Du das Buch gelesen hast, wirst Du Deine Präsentationen merklich verändern, Du wirst aktiver zuhören und offener auf Personen zugehen, um mit ihnen ins Gespräch zu kommen.

### **Band 4 – Social Selling**

Dieses Buch ist die Fortsetzung von *Band 3 – Der Flirt mit dem Kunden*, in dem es um die richtige Kommunikation mit dem Kunden geht. Social Selling ist Kommunikation 2.0, also die moderne Art, um mit Deinen Kunden zu sprechen und sie über aktuelle Themen auf dem Laufenden zu halten. In diesem Buch erfährst Du alle Hintergründe zu diesem Thema und wie Du Dich für Deine Kunden als ihre Vertrauensperson etablierst.

### **Band 5 – Schürfen bis es glänzt**

Im fünften Band erfährst Du, wie Du nach all Deinen Anstrengungen am Ende auch Geld verdienst und Dich auf die wirklich wichtigen Dinge fokussierst. Dazu musst Du Deine Vertriebsprozesse optimieren. Das hilft Dir dabei, aus der Masse potenzieller Kunden wahre Rohdiamanten zu schürfen und mit ihnen beträchtliche Gewinne zu erwirtschaften.

Obwohl es hier auf den ersten Blick um klassischen Vertrieb geht, ist dieses Buch ganz im Sinne des Titels der Buchserie für wirklich alle interessant. Denn auch wenn Du hier einige Inhalte vielleicht gar nicht anwenden kannst, hilft es Dir sehr dabei, Deine Vertriebskollegen zu verstehen und sie bei ihrer Arbeit konstruktiv zu unterstützen.

### **Band 6 – Durch Umsetzung zum Erfolg**

Theorie ist hilfreich, doch nur die Umsetzung in der Praxis macht Dich erfolgreich. Mit dem Wissen aus diesem Buch wirst Du Deinen gesammelten Erfahrungsschatz deutlich besser in der Praxis umsetzen. Du wirst hochmotiviert sein. Deine investierte Zeit und auch das Geld, das Du vielleicht in Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen gesteckt hast, wird gewinnbringend umgesetzt.

## Vorwort

Meine Frau und ich haben Michael an einem ganz besonderen Abend kennengelernt, an dem er mit seiner Frau Gabriele unterwegs gewesen ist. Hier habe ich genau beobachten können, wie er all die Techniken und Tools selbst anwendet, die er in seinen Büchern beschreibt. Es ist faszinierend, wie das in der Realität funktioniert! In seinen Büchern teilt Michael sein einzigartiges Talent und Wissen. Er bringt komplexe Dinge in eine verständliche kurze Form. Die Strategien des Flirtens – und dass der erste Kontakt der entscheidende Schritt ist, um Kontakte zu knüpfen –, beschreibt Michael einfach und simpel. Man muss ihn nicht vorstellen, denn er ist innerhalb von Sekunden präsent. Er hat sich einer Mission verschrieben: vielen Menschen zu zeigen, wie sie erfolgreich mit Menschen interagieren können – egal ob im privaten oder im beruflichen Bereich; schließlich geht es immer darum, sich selbst zu verkaufen, sich zu präsentieren.

Menschen muss man lieben; das ist Michaels essenzielle Grundlage, er liebt Menschen grundsätzlich und interessiert sich wirklich für die jeweilige Person. Die richtigen Fragen zu stellen, auch das beherrscht Michael und es ist lernbar für jeden, der das wirklich will. Keiner versteht es wie er, die Regeln dafür in Worte zu fassen.

## Vorwort

Deshalb schätze ich es so sehr, dass Michael sich die Zeit genommen hat, diese Buchreihe zu schreiben.

Ich bin glücklich, Michael und seine Familie kennengelernt zu haben.

Beim Lesen wünsche ich Ihnen viele positive Erkenntnisse. Ich freue mich, Sie einmal persönlich bei einem meiner Workshops oder Großevents begrüßen zu dürfen.

Ihr Sebastian Kühner  
Trainer, Speaker und Buchautor



# Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
Inhaltsverzeichnis	9
1 Einleitung	11
2 Dein Nutzen	15
3 Was bisher geschah	17
4 Kommunikation	21
5 Spontanität	23
6 Humor	25
7 Warm-up!	33
8 Der Flirtprozess	39
9 Aktives Zuhören	53
10 Gezielt fragen	61
11 Freude am Nein	75
12 Einwandbehandlung	83
13 Small Talk	101
14 Präsentation	123
15 Erfolgreicher Messeauftritt	147
16 Wirkungsvoller kommunizieren	177
17 Zusammenfassung	193
Danksagung	195
Bildnachweis/Quellen	199

## Inhaltsverzeichnis

Über mich	201
Weitere Medien aus meiner Feder	203

# 1

## Einleitung

Liebe Leserinnen und Leser,

dieses Buch ist der 3. Band in der Buchserie „Verkaufen ist für ALLE da“.

Ich freue mich, dass Dir die ersten beiden Bücher so gut gefallen haben, dass Du Dich auch für dieses Buch entschieden hast. Für den Fall, dass Du ein „Quereinsteiger“ in diese Serie bist, heiÙe ich Dich hier recht herzlich willkommen und lege Dir selbstverständlich auch die ersten beiden Bände wärmstens ans Herz. Vor allem im *Band 1 – Ihr persönlicher Anteil am Erfolg* geht es um die Hintergründe und warum das Thema Verkaufen und seine Bestandteile für jeden so wichtig sind, egal ob im privaten oder beruflichen Umfeld.

Wenn dieses Werk nicht Deine erste Berührung mit mir ist, weißt Du bereits, wie wichtig mir auch die Umsetzung des Erlernten ist. Nur sie gewährleistet Deinen Erfolg.

## 1 Einleitung

Daher empfehle ich Dir an dieser Stelle unbedingt *Band 6 – Durch Umsetzung zum Erfolg*.

Nachdem es im ersten Band in erster Linie um die Hintergründe und um Dich und im zweiten Band um den Kunden gegangen ist, ist nun die „Verbindung“ zwischen diesen beiden Parteien – die Kommunikation – an der Reihe.

Um ein besseres Verständnis zu erzielen, assoziiere ich viele Themen mit Dir wahrscheinlich bestens vertrauten Situationen. So ist auch der Titel dieses Buches entstanden.

Dieses Buch behandelt die wesentlichen Bestandteile der Kommunikation und geht auch auf die wichtigsten Präsentationstechniken ein:

- Wie führst Du den perfekten Small Talk?
- Wodurch erzielst Du eine sympathischere Wahrnehmung, vor allem auch in schwierigen Situationen?
- Wie erhöhst Du Deine Bühnenpräsenz?
- Welche Maßnahmen helfen Dir, neue Kontakte zu knüpfen?
- Wie wird eine Messe zum Erfolg?

Auf alle diese Fragen und noch viele mehr gibt es in diesem Buch praktische Antworten.

Wie Du im Quellenverzeichnis siehst, wird auch in diesem Buch auf wenig Literatur verwiesen. Ich beziehe mich fast ausschließlich auf meine eigenen praktischen Erfahrungen. Wie Du mittlerweile weißt, sind für mich anschauliche Beispiele immer einfacher zu akzeptieren und zu verinnerlichen als Theorie.

Ich nehme Dich mit auf eine spannende und faszinierende Reise in die anspruchsvolle und bunte Welt des Vertriebs. Es ist nicht die erste und wird nicht die letzte sein. Ich mache mich gerne mit Dir gemeinsam auf zu neuen Ufern.

Von daher auch an dieser Stelle wieder der „Aufruf“, mit mir in Kontakt zu bleiben und mir konstruktive Rückmeldungen zu diesem Buch zu geben. Ich bin Dir hier für jede Anregung dankbar. Wie hat Dir das Buch gefallen? Hast Du ein Thema vermisst? An welchen Stellen stimmst Du mir zu, an welchen nicht? Würdest Du gerne noch mehr von mir und über mich erfahren?

## 1 Einleitung

Am besten schreibst Du mir Deine Meinung, Anregungen wie auch Deine eigenen Erlebnisse und Erfahrungen zu diesem Thema direkt auf meine Webseite unter



[www.sales4every1.com](http://www.sales4every1.com)

und abonnierst dort gleich auch meinen Blog.

Du findest dort zudem die Links zu meinen Social-Media-Profilen, über die Du gerne mit mir in Verbindung bleiben kannst.

Natürlich freue ich mich, wenn Dir dieses Buch gefällt und Du Deinen Wissensdurst mit den anderen Büchern dieser Themenreihe weiter stillst.

Viel Spaß beim Lesen!

Dein

A handwritten signature in cursive script that reads "Michael".

# 2

## Dein Nutzen

Mit dieser Buchserie gebe ich Dir kleine wichtige Tipps mit an die Hand, die Du im täglichen Leben, sowohl beruflich als auch privat, einsetzen kannst. Wenn ich von Kunden schreibe, muss es nicht unbedingt wirklich Dein Kunde sein. Du kannst alles genauso bei Deinen Kollegen, Freunden und Verwandten nützlich einsetzen.

Ich schreibe bewusst nur von Tipps, denn Tricks gibt es beim Verkaufen nicht beziehungsweise sollte es nicht geben.

Hier eine Zusammenfassung der wesentlichen Themen, die Dich begeistern werden:

- empathischer kommunizieren
- Personen einfacher und gezielter ansprechen
- Small Talks sinnvoll nutzen
- richtiger Umgang mit Einwänden
- professionellere Präsentationen
- gewinnbringende Messeauftritte

## 2 Dein Nutzen

... all das mit dem Ziel von

- besserer Persönlichkeitsaußenwirkung,
- Akquise von mehr Aufträgen,
- Steigerung des Gewinns sowie
- mehr Freude und Erfolg bei der Arbeit.

Darüber hinaus wirst Du lernen, wie Du (hierzu zähle ich im Speziellen auch jeden Angestellten) Dein Unternehmen noch besser repräsentierst und einen wertvollen Beitrag zum Wohlergehen des Unternehmens leisten kannst – und somit letztendlich Deinen Arbeitsplatz sicherst.

Zu guter Letzt wirst Du feststellen, dass das Ganze auch noch mehr Freude bei der Arbeit bringt.

Die Kommunikation, die Hauptbestandteil in diesem Buch ist, liefert hierbei einen wesentlichen Beitrag.





# 4

## Kommunikation

Die Kommunikation ist das wohl wichtigste Bindeglied zwischen dem Kunden und Dir, aber natürlich auch allen anderen Personen in Deinem Leben. Ohne Kommunikation gäbe es keinen Kontakt zu anderen Menschen. Damit ist nicht nur der verbale Austausch gemeint, sondern auch Gesten, Körpersprache. Die am besten formulierte Aussage ist nutzlos oder wird ad absurdum geführt, wenn die Gestik etwas vollkommen anderes aussagt.

Hättest Du zum Beispiel das Gefühl, dass Dein Gegenüber an dem Gespräch mit Dir interessiert ist, wenn sein Blick nach unten gesenkt ist und er mit den Fingern spielt? Wahrscheinlich nicht! Und genauso wenig würdest Du einem Sportler im Interview abnehmen, dass er zuversichtlich ist, das nächste Spiel zu gewinnen, wenn die Augen dabei eine gewisse Leere ausstrahlen, die Schultern gesenkt sind und er verunsichert in der Gegend herumschaut.

## 4 Kommunikation

Kommunikation beruht auf Gegenseitigkeit und ist von den jeweiligen Beteiligten abhängig: nicht nur von demjenigen, der etwas sagt, sondern auch vom Empfänger, der zuhört.

Da die meisten sich eher aufs Reden konzentrieren, habe ich dem Zuhören ein eigenes Kapitel gewidmet.

Genauso gehören aber auch Themen wie Spontaneität und Humor zur Kommunikation dazu. Vor allem Humor ist entscheidend dafür, wie Du die andere Person in Erinnerung behältst.

### Schnellesserfassung

---

**ACHTE** darauf, dass Die Gestik zu Deinen Worten passt.

**KONZENTRIER** Dich nicht auf Dein eigenes Reden.

**VERGISS** nicht Deine Körpersprache und den Humor in der Kommunikation.



Seiten-  
sprung

# 9

## Aktives Zuhören

Leider wird das Zuhören sehr häufig komplett vernachlässigt. Und je mehr man sich in der jeweiligen Situation gut fühlt, eine hohe Selbstsicherheit hat, viel weiß und somit zu erzählen hat, wird es besonders schwer, seinen eigenen Redeschwall zu bremsen. Schließlich willst Du den anderen mit Deiner Kompetenz beeindrucken. Da vergisst man schon mal ganz gerne, Luft zu holen oder dem anderen eine Chance zu geben, seinen entsprechenden Teil zum Gespräch beizutragen.

Hast Du Dich dabei schon einmal gefragt, ob es den anderen überhaupt interessiert? Zu häufig habe ich es etwa als Kunde auf Messen leider selbst erlebt, dass ein Verkäufer auf mich einredet und ohne Unterbrechung von den vielen Vorzügen seines Produkts schwärmt. Es hat mich hiervon aber oft nur ein Teil interessiert. Auf viele andere Punkte, die mir wichtig sind, die er bei mir auch noch hätte identifizieren können, ist er hingegen gar nicht eingegangen, obwohl das Produkt bestimmt zumindest auch einen Teil davon abgedeckt hätte.

---

Jede Sekunde, in der Du redest, ist eine verpasste Chance, etwas von Deinem Gegenüber zu erfahren.

---

Wahrscheinlich hat er mit mir als Kunden nach dem Gespräch sogar ein sehr gutes Gefühl, schließlich hat er in zehn Minuten alle Informationen loswerden können. Er hat aber nie wieder etwas von mir gehört. Viel hilfreicher wäre es deshalb für ihn gewesen, wenn er mit gezielten Fragen (*Kapitel 10: Gezielt fragen*) meine Entscheidungskriterien, Herausforderungen und Ziele identifiziert und genau hierauf ausgerichtet sein Produkt präsentiert hätte. Damit wäre zugleich auch noch eine viel bessere Einschätzung über die Erfolgsaussicht mit mir als Kunden verbunden gewesen. So allerdings hat es ihn nur zehn Minuten seiner wertvollen Messezeit gekostet.

Da sich die meisten Leser wahrscheinlich mit privaten Erlebnissen besser identifizieren können, hier auch wieder ein Bezug zum Flirten: Es kommt vor, dass Du im Leben ein „erstes“ Date hast. Vielleicht hast Du ja auf diesen Zeitpunkt wochen- oder monatelang hingearbeitet und dann hast Du es endlich geschafft: das erste gemeinsame Abendessen, Kinobesuch oder Geisterbahnfahrt. Das ganze „Hinfiebern“ konzentriert sich auf diesen einen Moment. Wahrscheinlich hast Du Dir schon zigfach in Gedanken ausgemalt, wie der Abend verlaufen soll und wenn er dann endlich da ist, musst Du Dich natürlich von Deiner besten Seite zeigen – noch einmal zum Friseur gehen, eventuell eine neue Robe für den Anlass zulegen und den Tag bis dahin gestalten, damit Du auch topfit erscheinst.



Seiten-  
sprung

# 10

## Gezielt fragen

Egal ob Dein Gesprächspartner sehr gesellig und ein Vielredner oder ein schweigsamer Zeitgenosse ist – Du willst ja meistens an die Informationen gelangen, die für Dich relevant sind, zumindest im Kundengespräch. Von daher ist es für Dich wichtig, dass Du das Gespräch entsprechend leitest.

Hierfür gibt es zwei Fragetechniken:

- geschlossene Fragen
- offene Fragen

Der Vorteil von **geschlossenen Fragen** ist, dass Du sehr schnell und effektiv eine konkrete Antwort wie „Ja“ oder „Nein“, etwa als Bestätigung, bekommst.

Der Nachteil ist, dass Du die Gelegenheit verpasst, weitere Informationen zu erhalten. Wenn Du die falsche Frage formuliert hast, kann die Gelegenheit schon vorbei sein, bevor es überhaupt



Seiten-  
sprung

# 11

## Freude am Nein

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit der negativen Form von Ja, dem Nein, und der psychologischen Barriere, die dieses Wort auslöst.

Gerade dieses eine kurze Wort, bestehend aus vier Buchstaben, und die damit verbundene Ablehnung blockiert bei vielen Menschen den Kontakt zu anderen Personen und verhindert somit viele glückliche Beziehungen, mögliche Kundenkontakte, hilfreiche Unterstützung durch andere und weitere Dinge im zwischenmenschlichen Bereich.

Sieht man auf der Straße eine attraktive Person und wüsste zu 100 Prozent, dass sie bei einer Ansprache positiv reagiert, würden die meisten wahrscheinlich sofort den Kontakt suchen. Du benötigst von jemandem Hilfe und musst um Unterstützung bitten? Je unbekannter die Person, desto mehr Gedanken machst Du Dir wahrscheinlich, wie die Antwort ausfallen wird. Du wirst das eine oder andere Mal auf die Hilfe verzichtet haben, nur um dem Risiko des „Neins“ zu entgehen.

---

Mit jedem Nein erhöht sich die Chance  
auf ein Ja.

---



Hier gibt es genügend vergleichbare Situationen und genauso gehört natürlich auch die Erstkundenansprache dazu (siehe *Band 4 – Social Selling*).

Manche von Euch werden vielleicht das Gänseblümchenspiel gedanklich vorher durchspielen: „Er sagt Ja“, „er sagt Nein“, „er sagt Ja“ usw. Gerade wenn man die Person in diesem Moment auch noch persönlich sieht, habe ich es sehr oft erlebt – zum Beispiel auf Messen –, dass viele ihre psychologischen und hellseherischen Fähigkeiten unter Beweis stellen wollen. Lauf einfach mal durch eine Ausstellung und beobachte die Verkäufer. Viele von ihnen werden Dich mit einem wichtigen Kennerblick taxieren und blitzschnell ihre Entscheidung treffen, ob Du bei einer Ansprache reagieren würdest oder nicht. Selbst die Besten der Besten werden ziemlich sicher keine hundertprozentige Trefferquote haben und dadurch das eine oder andere gute Gespräch, Hilfen oder Kontakte verpassen.

Warum sich also die ganze Arbeit zu überlegen machen und nicht einfach vollkommen unbelastet und fröhlich jeden ansprechen? Was ist das Schlimmste, das Dir dabei passieren kann? Wirst Du öffentlich an den Pranger gestellt? Verlierst Du Dein ganzes Vermögen? Nein, das ist nicht die Wahrheit. Es ist das ganz einfache Wort „Nein“, das eine unbegründete Ablehnung, die Du erhalten kannst, liegt die Ursache.

Seiten-  
sprung

# 13

## Small Talk

Small Talk ist die Kunst, beiläufig eine Konversation ohne Tiefgang zu führen (small = klein, unbedeutend; talk = sich unterhalten).

Durch Small Talk habe ich in meinem Leben viele interessante Leute kennengelernt und sogar so manches Abenteuer erlebt. Ich denke hier gern an meine erste USA-Reise zurück. Eines Morgens beim Bezahlen in einem Motel in Tucson kurz vor der Abreise erzählte mir der Besitzer ganz nebenbei, dass er in den Bergen eine alte Goldmine besitze. Der weitere Gesprächsverlauf führte dazu, dass wir spontan eine Nacht verlängert und den nächsten Tag gemeinsam mit ihm eine abenteuerliche Fahrt in die amerikanische Wildnis unternahmen. Leider gab es in der Mine keine größeren Funde, allerdings fuhren wir dann noch weiter an einen Fluss, bei dem es dann tatsächlich zu kleineren „Schürfergebnissen“ kam. Der Small Talk hatte uns zwar keine monetären Reichtümer eingebracht, allerdings dafür einen Schatz an Erinnerungen. Dieser Tag war definitiv ein Höhepunkt in diesem Urlaub.

---

Small Talk bereichert Dein Leben.

---

Leider ist gerade im deutschsprachigen Raum diese Form der Unterhaltung eher verpönt. Viele halten sie für sinnlose Zeitverschwendung. Bevor man sich also über irgendetwas Belangloses unterhält, wird lieber geschwiegen. Hast Du das selbst schon einmal beobachtet oder ist es Dir persönlich vielleicht auch schon so ergangen?

Bist Du zum Beispiel zu einer Geburtstagsfeier eingeladen und kennst außer dem Gastgeber niemanden? Viele sitzen in solchen Situationen den ganzen Abend über gelangweilt da, verbringen ihn schweigend in einer Ecke – in der Hoffnung, sich vielleicht doch noch ein paar Minuten mit dem Gastgeber unterhalten zu können, damit die Zeit schneller vergeht. Und wenn Du gemeinsam mit Deinem Partner eingeladen bist oder noch den einen oder anderen auf der Feier kennst, beschränkt sich der ganze Abend auf diesen Personenkreis.

Eventuell hast Du auch schon einmal eine Einladung abgesagt, da Du sonst niemanden gekannt hättest und keine Lust auf einen langweiligen Abend hattest? Doch Dich nur mit Deinem Partner zu unterhalten – das kannst Du schließlich auch zu Hause oder bei einem Restaurantbesuch zu zweit. Da musst Du nicht auch noch den Aufwand betreiben, Dir ein Geschenk zu überlegen, es zu besorgen und dann noch bei schlechtem Wetter die eigenen vier Wände zu verlassen und viele Kilometer durch die Stadt zu fahren.

---

Small Talk kann ein schöner Zeitvertreib sein.

---



Und dann geht es los. Nimm einen Taxifahrer als Beispiel. Ein beliebtes Thema für den Einstieg ist das Wetter, wo man herkommt und warum man in der Stadt ist. Und ist die Unterhaltung erst einmal im Fluss, finden sich auch problemlos Übergänge zu anderen Themen. Andere gern genommene Gesprächseinstiege sind Sport, Filme und Zitate.

Starte auf alle Fälle mit offenen Fragen (mehr hierzu in *Kapitel 10: Gezielt fragen Gezielt*). Sie helfen, ein Gespräch zu führen oder es in eine bestimmte Richtung zu lenken:

„*Woher kennen Sie den Gastgeber?*“

(zum Beispiel auf einer Party)

„*Wie sind Sie angereist?*“

(Eventuell hat es Schwierigkeiten bei der Anreise gegeben durch verspätete Flüge, Stau oder eine knappe Parkplatzsituation, auf die das Gespräch mit dieser Frage gelenkt werden kann.)

„*Was halten Sie vom Vortrag von ...?*“

(zum Beispiel auf einer Veranstaltung)

„*Was hat Ihnen bei dem Vortrag am besten gefallen?*“

(zum Beispiel auf einer



Seiten-  
sprung

# 14

## Präsentation

In *Kapitel 16: Wirkungsvoller kommunizieren*, geht es darum, eine klassische Präsentation so gut es geht zu vermeiden und dafür lieber mit den Teilnehmern die Themen gemeinsam aktiv zu erarbeiten. Natürlich gibt es Gegebenheiten, in denen dies keinen Sinn ergibt, weil Du zum Beispiel Bilder präsentieren musst, die Teilnehmerzahl zu groß ist oder Du eine Rede halten sollst.

Hierbei spielen viele Faktoren eine Rolle:

- Du als Person
- die Bühne
- Deine Rhetorik
- das Präsentationsmaterial

Über **Dich als Person** ist in *Band 1 – Ihr persönlicher Anteil am Erfolg* dieser Buchserie schon viel gesprochen worden. Hier gilt das natürlich ganz besonders.

---

Genieß das Rampenlicht und kleide  
Dich auch so, dass Du Dich dort wohl-  
fühlst.

---



Gerade wenn Du auf einer Bühne stehst und die Scheinwerfer auf Dich gerichtet sind, sollten Deine Kleidung, Dein Auftreten und Deine Körperpflege perfekt sein. Natürlich solltest Du auch die entsprechende Professionalität an den Tag legen. Ansonsten kann es sehr unangenehm werden.

**Die Bühne** gehört Dir. Sie ist Dein Zimmer: Du musst Dich hier wohlfühlen. Richte Dich so ein, dass es für Dich passt – natürlich nur, wenn es der Aufwand rechtfertigt.

Entferne alles, was Du nicht wirklich benötigst, oder versteck es zumindest so gut es geht. Alles, was „nur so“ in der Gegend herumsteht, lenkt nur von Dir ab. Sieh zu, dass die volle Aufmerksamkeit auf Dir liegt.

Der Klassiker sind irgendwelche Kabel, die wirr vom Präsentationspult herunterhängen, und Steckdosenleisten, die sich am Boden davor kräuseln. Kabelbinder oder Klebeband sorgen für saubere Kabelführung. Noch besser: Häng den ganzen Tisch mit einem schwarzen Tuch ab. Doch egal wie – lass Dir auf jeden Fall etwas einfallen, damit solche Dinge möglichst gut versteckt sind. Achte vor allem auch darauf, dass nicht irgendwelche Kabel lose über Deinem Präsentationsbereich liegen.

---

Achte darauf, dass auf der Bühne nichts von Dir ablenkt und nichts herumsteht, das dort nicht hingehört.

---



## Bildnachweis/Quellen

Bild Buchcover

Michael Trabitzsch

Bild Seite 186

Markus Speiser/  
Martina De Meo-Dautert/  
Michael Trabitzsch

<http://gentleys.com/die-funf-stufen-des-flirtens/>  
(abgerufen am 26.05.2018)

<https://karrierebibel.de/humor/>  
(abgerufen am 03.06.2018)



## Weitere Medien aus meiner Feder



Weitere Medien aus meiner Feder



Ein aktuelles Verzeichnis findest Du unter

[www.sales4every1.com](http://www.sales4every1.com)

oder

[www.weidenverlag.de](http://www.weidenverlag.de)

Hier kannst Du auch **Leseprobe** hinterlassen und  
mir Feedback und **ENDE**