ÖPWZ
Seminare & Netzwerke

NEU

www.opwz.com

Ungesagtes erkennen.
Gezielt überzeugen.

Menschen lesen im Verkauf

Typologien erkennen, Signale richtig einordnen und Kunden gezielt gewinnen

- Menschen verstehen: Bedürfnisse, Motive und Emotionen hinter dem Gesagten
- Wirkung im Verkauf: Beziehung schafft Vertrauen
- Körpersprache und nonverbale Signale: Wahrnehmen, was nicht gesagt wird
- Auf Kaufsignale, Unsicherheit und Widerstände überzeugend reagieren
- Inkl. Praxiswerkstatt für den Transfer in den Verkaufsalltag

Mag.ª Silke Annina Hofer

Ihr Nutzen

Verkaufen ist weit mehr als gute Argumentation. Entscheidend ist, den Menschen hinter dem Kunden zu verstehen: Was ist ihm wichtig? Was schafft Vertrauen? Was löst Skepsis aus? Und welche Art der Kommunikation überzeugt?

In diesem Seminar schärfen Sie Ihren Blick für unterschiedliche Persönlichkeitstypen, Bedürfnisse, Motive und Kommunikationsstile. Sie lernen, verbale und nonverbale Signale bewusst wahrzunehmen und richtig in den Gesprächskontext einzuordnen. Dadurch können Sie schneller erkennen, was Ihr Gegenüber braucht, Ihre Kommunikation gezielt darauf abstimmen und auch in anspruchsvollen Verkaufssituationen souverän agieren.

Wichtig für

Führungskräfte und Teammitglieder aus Verkauf, Vertrieb und Kundenberatung, die regelmäßig Kundengespräche führen und

- unterschiedliche Kundentypen schneller einschätzen möchten,
- ihre Kommunikations- und Beziehungskompetenz weiterentwickeln wollen,
- mehr Sicherheit im Umgang mit anspruchsvollen Gesprächspartnern suchen,
- ihre persönliche Wirkung im Verkauf stärken und
- ihre Abschlusschancen durch eine individuellere Gesprächsführung verbessern möchten.

2. März 2027 | Wien

Forum Vorteilspreis

ÖPWZ GmbH | Rockhgasse 6 | 1010 Wien
T +43 1 533 86 36 | office@opwz.com | www.opwz.com | FN 518909b

ÖCERT

Seminarziel

Mit praxisnahen Übungen, Profiling, Rollenspielen und konkreten Fällen aus Ihrem Verkaufsalltag trainieren Sie, Kunden individueller anzusprechen, Vertrauen schnell aufzubauen und Kaufbereitschaft sowie Widerstände frühzeitig wahrzunehmen.

Sie erkennen klar, wann Sie überzeugen, nachfragen, Sicherheit geben oder den nächsten Schritt zum Abschluss setzen sollten.

Seminarinhalt

Menschen verstehen –
Kunden schneller einschätzen

- Bedürfnisse, Werte und Kaufmotive erkennen
- Unterschiedliche Persönlichkeitstypen verstehen
- Kommunikations- und Verhaltensstile identifizieren
- Was braucht mein Gegenüber, um Vertrauen zu fassen?
- Kunden nicht in „Schubladen" stecken, sondern Verhaltenshinweise sinnvoll nutzen

Wirkung im Verkauf –
Beziehung schafft Vertrauen

- Der erste Eindruck und seine Wirkung
- Vertrauen und Sympathie professionell aufbauen
- Die eigene Wirkung im Kundengespräch reflektieren und steigern
- Kunden dort abholen, wo sie aktuell stehen
- Emotionen und ihre Bedeutung für Kaufentscheidungen verstehen
- Sprache und Gesprächsführung typgerecht anpassen

Körpersprache & Mikromimik –
wahrnehmen, was nicht gesagt wird

- Körpersprache, Mimik und Gestik bewusster lesen
- Emotionale Reaktionen wahrnehmen und einordnen
- Anzeichen von Unsicherheit und Widerstand frühzeitig erkennen
- Verbale und nonverbale Kaufsignale wahrnehmen
- Die eigene Körpersprache gezielt und authentisch einsetzen
- Einzelne Signale nicht überinterpretieren, sondern im Gesamtkontext beurteilen

Praxiswerkstatt –
vom Erkennen zum Handeln

- Eigene Praxisfälle analysieren
- Übungen zu Typologie und Profiling
- Gesprächssituationen aus dem Verkaufsalltag trainieren
- Unterschiedliche Kundentypen gezielt ansprechen
- Rollenspiele mit individuellem Feedback
- Persönliche Learnings und konkrete Umsetzungsschritte für den Verkaufsalltag

Ihre Referentin

Mag.a Silke Annina Hofer ist Verhandlungsexpertin, Trainerin und Gründerin von YOU ARE GOLD – Die Verhandlungsakademie. Sie verfügt über mehr als 20 Jahre internationale Erfahrung in Einkauf, Vertrieb und Verhandlungsführung. Zuletzt verantwortete sie im hart umkämpften Lebensmitteleinzelhandel ein Einkaufsvolumen von rund 1,3 Milliarden Euro und führte nationale sowie internationale Verhandlungen mit Lieferanten, Industriepartnern und Entscheidungsträgern.

Studium der Internationalen Wirtschaftswissenschaften in Innsbruck, Melbourne, Taipeh und Prag.

Ihre Schwerpunkte: Verhandlungspsychologie, Menschenkenntnis, Körpersprache, strategische Verhandlungsführung sowie Verhandlungen in herausfordernden und emotional anspruchsvollen Situationen.

Termin | Ort

2. März 2027
Seminarnummer MV703724

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.
Bitte rufen Sie uns an: +43 1 533 86 36-0

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 710,– pro Person
€ 650,– für Personen aus allen Unternehmen, die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind

Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com
Online | www.opwz.com
oder mit dem Anmeldeformular

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und nach ISO zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung.
Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.

Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-0
zum Inhalt: Bibiane Sibera
+43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb).
Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com
Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Mobil

E-Mail

2. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

Mitarbeiter:innenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner:in im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung