

# Körpersprache-Training

mit Samy Molcho

## SEMINAR

### DVS-Exklusiv-Seminar

für Vorstände und Geschäftsführer,  
Verkaufsführungskräfte,  
Verkäufer, Key Account Manager

## Die Seminarthemen

- Körperverhalten in Verhandlungen und Verkaufsgesprächen
- Die Sinnesorgane als Informationsträger in Verhandlungen
- Körpersprache und non-verbale Kommunikation im persönlichen Erleben
- Signale von Kunden erkennen und richtig interpretieren
- Spezielles Körpersprache-Verhalten im Umgang mit Kunden

## Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Jeder Mensch kommuniziert mit Worten, Mimik, Gestik und seinem Körperausdruck. Wenn Gespräche mit Mitarbeitern, Kunden und anderen wichtigen Verhandlungspartnern erfolgreich verlaufen sollen, müssen Sprache, Mimik und Gestik »stimmig« sein. Oft jedoch passen die einzelnen Ausdrucksebenen der Kommunikation nicht zueinander.

Lassen Sie sich von Professor Samy Molcho in diesem zweitägigen Spezialseminar in die Geheimnisse der Körpersprache einweihen.

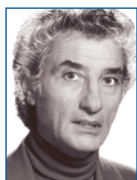
## Exklusiv

Professor Samy Molcho führt im deutschsprachigen Raum nur für die DVS Deutsche Verkaufsleiter Schule spezielle Körpersprache-Seminare für Verkaufsführungskräfte und Verkäufer durch.

## Ihr Trainer

Prof. Samy Molcho

Körpersprache-Trainer, Wien



Samy Molcho zählt zu den weltweit anerkanntesten Experten auf dem Gebiet der Körpersprache. Er hat die Kunst der Pantomime erstmals um psychologische und dramatische Elemente erweitert. Samy Molcho war viele Jahre als Pantomime, Regisseur, Buchautor und Professor tätig. Auftritte in Film, Funk und Fernsehen verschafften Samy Molcho internationales Ansehen als Künstler und Trainer.

## Die Seminarziele

Kenntnis der Bedeutung von Körpersprache für den Verkaufserfolg

Das gesprochene Wort mit der Körpersprache in Einklang bringen

Bewusster Einsatz körpersprachlicher Signale im Verkaufsgespräch

Erkennen und Interpretieren körpersprachlicher Signale von Verhandlungspartnern

## So profitieren Sie von diesem Seminar:

Sie erfahren, wie Sie die Körpersprache Ihres Gegenübers richtig deuten und selbst die gewünschten Signale senden können.

**Kernkompetenz**

- Sie lernen die Grundlagen der Körpersprache in Verhandlungen und Verkaufsgesprächen kennen und anzuwenden
- Durch persönliches Erleben erhalten Sie Kenntnisse über Körpersprache und non-verbale Kommunikation
- Sie trainieren das spezielle Körpersprache-Verhalten im Umgang mit Kunden

**Mit Videoanalysen und individuellem Feedback!**