



DIE SCHULE DES SPRECHENS



Verbales Charisma durch Rede-Diät

Stimme – ein Karrierefaktor im Sales

Indifferenzlage
(Normalsprechton)

i

e

a

o

u



Pocket Rhetorik – PE Smart



Sales: Geben und Nehmen

Geber

Ihnen ist wichtig, ... beide wollen wir ...
Du erinnerst Dich an ...
Bist Du damit einverstanden?

Sie finden das Angebot attraktiv, warum?
Folgende Punkte sind Ihnen wichtig:
Dein Vorbehalt ist, dass...
Da sind wir einer Meinung.

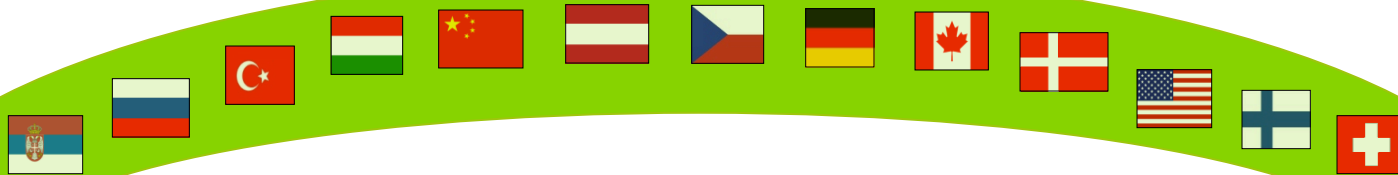
Nehmer

Ich will ...
Mir ist eingefallen, dass ...
Meiner Meinung nach ...

Ich hab davon wenig.
Meine Vorstellung ist, dass ...
Mein Einwand ist, dass ...
Hab ich recht?



Polychron vs. Monochron



Polychron

- Zeit ist zirkulär
- „Multitasking“
- Emotional
- Vision
- Beziehung
- Netzwerk
- Leadership

Kommunikationsstil

- Verwendung von Bildern und Metaphern
- Rolle
- Implizit
- Komplex
- Gehen über Erleben an eine Sache heran
- Menschen folgen Menschen

Monochron

- Zeit ist linear
- Step by step
- Rational
- Zielorientiert (SMART)
- Tätigkeit
- Struktur
- Management

Kommunikationsstil

- Orientierung an Themen
- Funktion
- Explizit
- Simpel
- Gehen über Regeln an eine Sache heran
- Menschen folgen Autoritäten (der Sache)

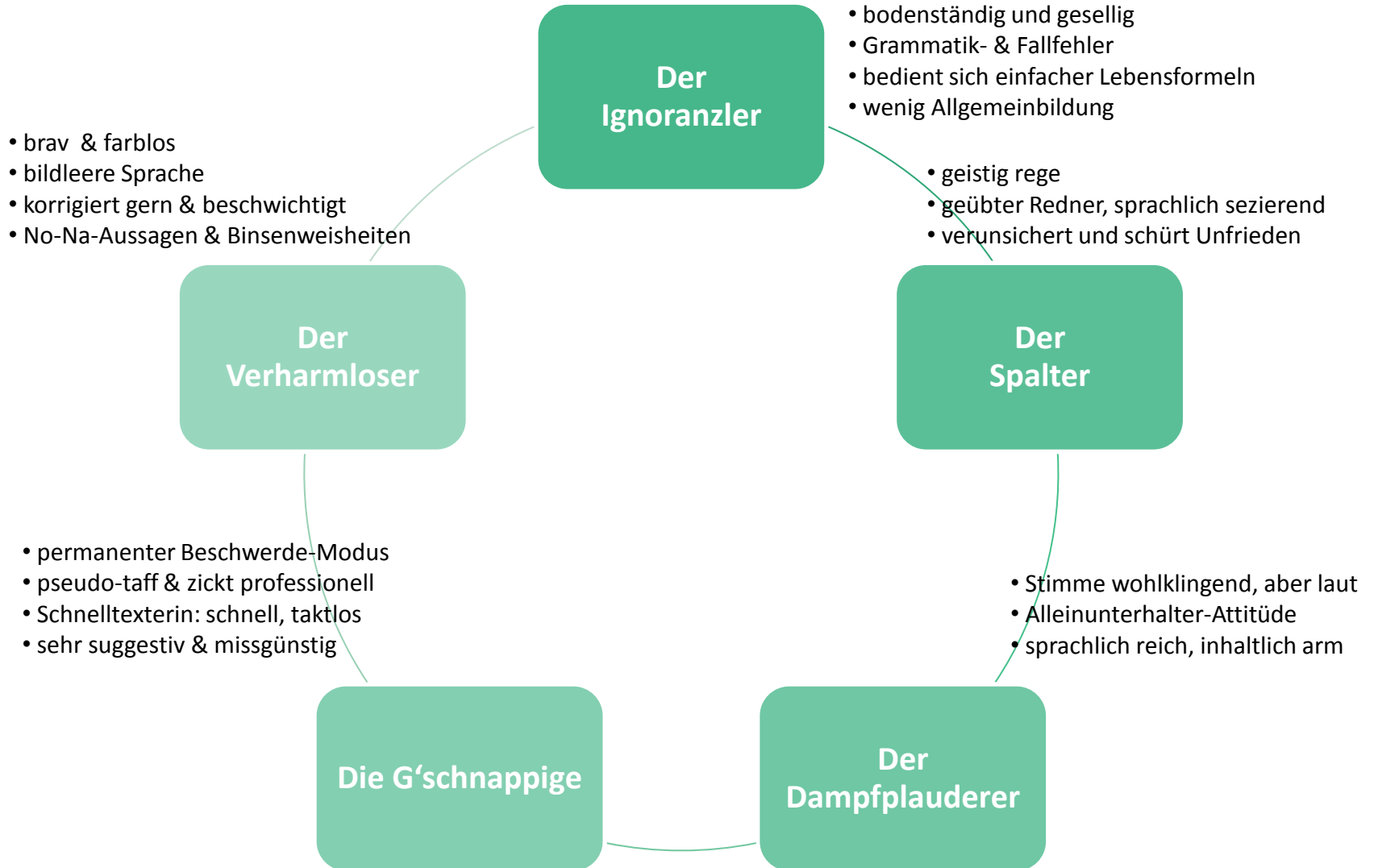


Kein Bullshit Bingo im Verkauf!

der, was				eigentlich
	zahlreich erschieden	am Ende des Tages		
sozusagen			sag ich einmal	
	nachhaltig			
		im Großen & Ganzen		effizient



Die 5 Killerkönige



Ideen-Appeal

Was kolportieren Sie selbst?

Welche sind Ihre Meilensteine?



Was denken die anderen über Sie?

Wofür wird Ihre Idee kritisiert?



Die Schule DES SPRECHENS GmbH



Dir. Tatjana Lackner, MBA, Kommunikations-Profilerin

Telefon: +43 1 / 513 87 10
+43 676 / 517 88 17 od. 18

E-Mail: schule@sprechen.com



www.sprechen.com