

# Körper spricht auch beim Verkaufen mit

Führungstrainer Hubert Stelling gibt Hagener Unternehmern am Stammtisch wichtige Tipps

**BRAMSTEDT.** „Guten Tag“, sagt die Stimme, aber der Körper signalisiert: „Ich habe keine Zeit.“ Der Kunde antwortet mit „Auf Wiedersehen“ und die Kasse bleibt stumm. Mit dieser Szene untermauerte der Verkaufs- und Führungstrainer Hubert Stelling die Wirkung von Körpersprache im Verkaufsgespräch.

Auf Einladung der Samtgemeinde Hagen hielt er bei der neunten Auflage des Stammtisches für Unternehmer und Unternehmerinnen in der „Bauernschänke“ einen lebendigen Vortrag zum Thema „Guten Tag, hier spricht mein Körper“. In kurzweiligen zwei Stunden gab er neue Impulse und führte seinen Zuhörern vor Augen, wie Gesagtes und Ungesagtes, Körpersprache und erfolgreicher Kundenkontakt zu-

sammengehören. Anstatt wie gewohnt in einer Präsentation Texte und Schaubilder an die Wand zu werfen, vermittelte Stelling die Inhalte mittels kleiner Zaubertricks, Vorführungen und Experimente unter Mitwirkung des Publikums. Die Teilnehmer sollen dem Vortrag nicht nur zuhören, sondern die Ideen selbst erleben und so besser aufnehmen. Ein Beispiel: „Nehmen Sie die Hand ans Kinn“, fordert Stelling seine Zuhörer auf, hält dabei aber die Hand an die Backe, mit dem Ergebnis, dass es ihm alle nachmachen. „Was Sie sehen, machen Sie auch“, liefert er prompt die Lösung für diese kleine Überraschung.

„Es geht bei Körpersprache nicht um Technik“, führt er weiter aus, „sie brennt sich bei uns

Verlauf des Tages. „Wenn Sie morgens nach dem Aufstehen schon das erste Knopfloch verfehlen, geht der Tag meist schief“, so Hubert Stelling. Sorgen, Ärger und Stress seien Faktoren, die negativ auf Körpersprache wirkten.

„Ich sehe sofort beim Betreten eines Geschäftes, ob mein Gegenüber Stress oder Ärger hat.“ Wertschätzung und ein Lächeln seien Grundlagen für erfolgreiche Kundengeschäfte. Schon beim ersten Händedruck laufe ein automatisierter Scan-Prozess der anderen Person auf Hochtouren. Dabei spiele auch die Kleidung eine wesentliche Rolle. „Kleidung, Persönlichkeit und Zielgruppe gehören zusammen“, betont der Erfolgscoach. Sechs Siebel des Verkaufserfolges würden von der Körpersprache beeinflusst. (hth)



**Wie man die Kasse klingeln lässt: Trainer Hubert Stelling (links) demonstriert seinen Zuhörern die Körpersprache.**

Foto hth

ein“. Der Körper spreche permanent, so der Trainer, schon der Start in den Tag am Morgen sei enorm wichtig für den weiteren