

Schulung: Körpersprache für Verkaufsprofis



„Guten Tag“, sagt die Stimme, der Körper signalisiert „ich habe keine Zeit“. Der Kunde antwortet mit „Auf Wiedersehen“ und die Kasse bleibt stumm. Mit dieser Szene hat Verkaufs- und Führungstrainer Hubert Stelling seine Schulungsangebote „Guten Tag, hier spricht mein Körper“ vor Energa-Mitgliedern eröffnet. In seinen erlebnisreichen Vorträgen gab er neue Impulse und führte den Teilnehmern vor Augen, wie Gesagtes und Ungesagtes, Körpersprache und erfolgreicher Kundenkontakt zusammengehören.

Bei den drei Terminen in Salzgitter, Hannover und Magdeburg machten insgesamt rund 130 Energa-Mitglieder begeistert mit. Bewegung war nicht einfach nur Pflicht, sondern bereitete ihnen sichtlich Spaß. So lud Stelling etwa vier Teilnehmer ein, untereinander wie mit Kunden in den Erstkontakt zu gehen. Die Zuschauer waren überrascht, wie deutlich sie die körpersprachlichen Sig-

nale erkennen konnten. Der Trainer belegte schon mit diesem Beispiel, wie wichtig Haltung, Gestik und Mimik sind.

Stelling gab bei Energa im vergangenen Jahr drei weitere Seminare mit dem Titel „Verkaufen von A bis Z“. Bei der Präsentation standen 26 zukunftsorientierte Verkaufsideen im Mittelpunkt. Die Veranstaltungen des Spezialisten für Training und Infotainment liefen in Helmstedt, Magdeburg und Hannover. Insgesamt nahmen mehr als 110 Energa-Mitglieder teil. Stelling, auch als „der Trainer im Norden“ bekannt, hat damit 2010 wieder seine Seminararbeit für Energa erfolgreich fortgesetzt.

Energa-Impulsvortrag
 Guten Tag, hier spricht mein Körper
 Körpersprache und erfolgreiche
 Kundenkontakte gehören zusammen

