

Der Verkaufsraum als Bühne

Wie Sie dafür sorgen, dass Ihr Auftritt einen bleibenden Eindruck hinterlässt – das dramaturgische Wissen von Regisseuren und Schauspielern für Präsenz, Perspektive und Timing im Verkaufsgespräch.

AUSGANGSSITUATION

Sobald sich Menschen begegnen, entwickelt sich eine dramaturgische Handlung: Rollen werden vergeben, Emotionen gelebt, Requisiten genutzt. Im Spannungsfeld der unterschiedlichen Ziele und Interessen entstehen Konflikte, die entweder tragisch ungelöst bleiben oder in sich in einem Happy End auflösen. Film und Theater spiegeln das Leben. Theater und Filmschaffende sind Profis darin, menschliche Interaktion sichtbar und darstellbar zu machen. Insbesondere Schauspieler erlernen während ihrer Ausbildung, Kontrolle über ihren Körper, ihre Wahrnehmung und ihre Wirkung auf andere zu erlangen. Um etwas darstellen zu können, muss man es verstehen, und um es verstehen zu können, muss man es so lange bewusst tun, bis man es beherrscht. Ein guter Schauspieler ist daher ein Meister der gezielt eingesetzten verbalen und nonverbalen Kommunikation.

AUS DEM INHALT

Ein Schauspieler kann seine Rolle als Verkäufer bewusst anlegen und einen Verkaufsprozess kontrolliert darstellen, steuern und zum Abschluss führen. Während seiner Ausbildung erlernt er Methoden und Techniken, die es ihm ermöglichen, die Wirkung einer Szene wahrzunehmen, noch während sie entsteht, und sie dann nach seinen Wünschen zu gestalten.

Dieser Kurs ist eine exzellente Gelegenheit zu interdisziplinärer Fortbildung. Unter der Anleitung eines erfahrenen Regisseurs und eines preisgekrönten Verkaufs-Coaches erlernen die Teilnehmer wesentliche Elemente aus der Schauspielerausbildung und übertragen sie in ihre tägliche Praxis. Verblüffung, Spaß und professionelles Wachstum sind garantiert.

Was hat die Schauspielerausbildung mit dem Verkauf zu tun?

Die Menschen, die sich im Verkaufsraum begegnen, sind der Verkäufer und der Kunde. Das Stück, das zur Aufführung kommt, heißt Verkaufsprozess. Der Verkäufer repräsentiert sich und das Produkt vor Publikum, er muss den Kunden jederzeit im Detail wahrnehmen und zum richtigen Zeitpunkt wirksame Impulse setzen, um ihn in die angemessene Richtung zu lenken.

Es müssen unterschiedliche Interessen und Ziele verhandelt werden, wobei der Ausgang des Stücks ungewiss ist. Das Spektrum der Dramatik reicht von tödlicher Langeweile bis zum offenen Konflikt. Verantwortlich für die Aufführung ist nach allgemeiner Auffassung der Verkäufer.

Damit werden Fähigkeiten eines Drehbuchautors, Schauspielers und Regisseurs notwendig. Ein guter Schauspieler beherrscht sein Fach.

Um sich auf eine Rolle vorzubereiten, erlernt er nicht selten den Beruf seiner Figur, um ihre Welt zu verstehen und sie glaubwürdig darstellen zu können. Ein guter Verkäufer auf der anderen Seite beherrscht seinen Beruf. Enormes Steigerungspotential liegt hier in der ernsthaften Beschäftigung mit der Schauspielerei.

Fazit

Interdisziplinäres Lernen wird immer wichtiger. Die meisten Berufe sind heute nicht mehr alleine mit klassischen Kernkompetenzen zu bewältigen – zu vielfältig sind die Anforderungen. So benötigen Verkäufer technisches Wissen, psychologische Kenntnisse, Management-Skills, kaufmännischen Durchblick, emotionales Einfühlungsvermögen und vieles mehr. Aufgrund der Ähnlichkeiten zwischen Verkauf und Schauspielerei ist es für Verkäufer naheliegend, wenn nicht sogar zwingend, schauspielerisches Handwerkszeug in den eigenen Arbeitsprozess zu integrieren. Der Erfolg des Verkäufers hängt nicht zuletzt und in Zukunft immer mehr auch von seinen schauspielerischen Fähigkeiten ab.

ZIELE

Ihre Verkäufer/Innen werden:

- | Neue Impulse erhalten und ihren Alltag mit anderen Augen sehen.
- | An Selbsterkenntnis gewinnen und ihren eigenen Zustand besser managen.
- | Eine gesteigerte Wahrnehmung ihres Kunden entwickeln.
- | Ihren Kunden über klare Impulse lenken.
- | Konflikte und Konfliktlösungen kontrolliert inszenieren.
- | Sicherer, überzeugender, flexibler auftreten.
- | Status als Dimension der Kommunikation begreifen.
- | Mehr Freude am Beruf entwickeln.
- | MEHR VERKAUFEN!

Seminardauer	2 Tage
Seminargebühr	3.200,- € zzgl. MwSt. und Reisekosten
Teilnehmer max.	16
Anmeldung	telefonisch oder mit Anmeldekarte
Ablauf	Vortrag, Demonstrationen, Teilnehmerübungen, Gruppenarbeit