



Der Tipp des Monats Dezember 2016

Autor: Klaus Steinseifer

Ihre Auftrittskompetenz

Der erste Eindruck mit der Darstellung der eigenen Person

Die ersten drei Sekunden entscheiden, ob Sie eine Chance bei Ihrem Gegenüber haben oder nicht. Man sollte zwar Menschen nicht nach Ihrem Äußeren beurteilen, aber jeder tut es. Sie auch, immer und zu jeder Zeit. Achten Sie einmal darauf.



Egal wo Sie auftreten, in der Öffentlichkeit, bei Ihren Kunden, bei Ihren Geschäftspartnern, bei Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Wie sehen Sie aus, wie kommen Sie daher? Stimmt Ihre Kleidung - farblich, stilsicher und authentisch, der Situation angepasst?

Ich muss und will da jetzt ganz persönlich werden, denn wir reden von Ihrer persönlichen Kompetenz.

Stellen Sie sich einmal vor Ihren Spiegel und betrachten Sie Ihr Spiegelbild sehr kritisch:

- Stimmt meine gesamte Erscheinung?
- Wirke ich authentisch?
- Ist mal wieder ein Friseurbesuch angesagt?
- Ist der zwingend notwendige Termin beim Zahnarzt endlich vereinbart?
- Sollte ich vielleicht doch eine andere Uhr tragen, das "Goldgehänge" ablegen, auf Ohringe und Ohrstecker - meine Herren - doch verzichten?
- Wie sehen meine Schuhe aus?

Diese persönliche Checkliste kann man noch viel weiter ausdehnen, es liegt ganz an Ihnen selbst.

Der Steini[®]

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.

 [®]
Die Steinseifer-Seminare
Unternehmen Handwerk

Für diejenigen, die sich diese Ratschläge nicht zu Herzen nehmen können oder wollen: "Wer, glauben Sie, wird den nächsten Auftrag bei dem gut situierten Privatkunden bekommen? Wem, glauben Sie, wird ein Platz auf dem Kundensofa, eine Tasse Kaffee angeboten? Dem Handwerker, der in seinen 'Arbeitsklamotten' termingehetzt beim ersten Angebotsgespräch erscheint?" Geben Sie sich Ihre Antwort selbst und seien Sie sehr kritisch mit sich selbst.

Verkauf ist kein Wettkampf der Produkte oder Dienstleistungen, sondern 55% Erscheinungsbild, 38% Umgangsformen und nur 7% Wissen. Verkauf hat mit der subjektiven Wahrnehmung Ihrer Persönlichkeit zu tun. Sie verkaufen keine handwerkliche Dienstleistung, Sie "verkaufen" zunächst einmal sich selbst!

Es bekommt derjenige den Auftrag, besonders beim Privatkunden, der passend und authentisch gekleidet ist und sein erster Auftritt zweifelsfrei ein Platzangebot auf dem weißen Designersofa des Kunden zur Folge hat. Da hilft Ihnen die noch so saubere Berufskleidung nicht, um diesen Platz zu ergattern.

Verschließen Sie nichts an Ihrem Körper, verschränken Sie Ihre Arme nicht und legen Sie im Sitzen Ihre Beine nicht übereinander.

Reden Sie ohne Dialekt, damit der Kunde, der nicht aus Ihrer Region kommt, Sie auch versteht und benutzen Sie keine Fachwörter oder Ihr Fachchinesisch, mit dem der Kunde nichts anfangen kann. Sprechen Sie eine verständliche Sprache, die Ihr Kunde versteht.

Hören Sie Ihrem Kunden genau zu und beobachten Sie die Geschehnisse mit allen Sinnen. Zeigen Sie Interesse und bringen Sie genügend Zeit für das Verkaufsgespräch mit.

Lernen Sie aus der Körpersprache die Bedürfnisse Ihres Kunden zu erkennen und gehen Sie darauf ein.

Versuchen Sie niemals den Kunden von Ihren Systemen zu überzeugen, wenn sie nicht in seinem Wunschtrend liegen. Sie werden dabei als Verlierer aus dem Gespräch herausgehen.

Merke

Kleidung sauber - ordentlich - farblich passend - authentisch

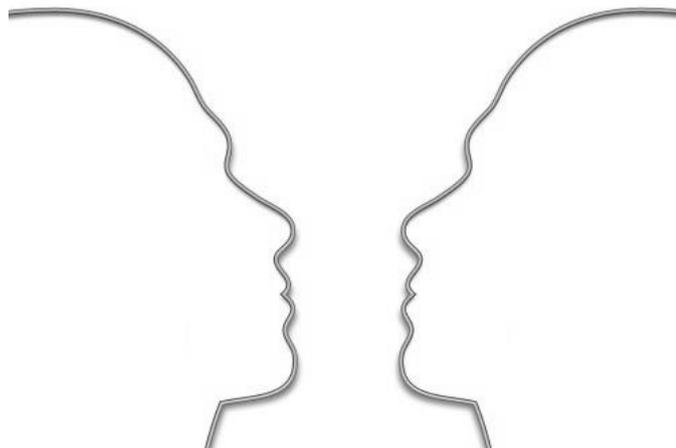
Haltung aufrecht - selbstbewusst

Körpersprache offen - lächeln - nichts am Körper verschließen

Blickkontakt Augen auf Augenhöhe, nicht über den Körper wandern lassen und nicht mit den Augen beurteilen!

Aussprache verständlich - deutlich - ruhig - sachlich - freundlich

Mit Ihrem sicheren Auftreten bekommen Sie ein gehöriges Maß an Selbstsicherheit, Sie wirken sehr sympathisch. Ihr Gegenüber hat hier schon das erste Mal "JA" gesagt. Sie haben den ersten Fuß in der Tür, egal um was es geht - und es ist so einfach!



Sie hinterlassen nur den Eindruck, den Sie tatsächlich machen und nicht den, den Sie machen möchten. Geben Sie Ihrem Gegenüber mit Ihrem ersten, authentischen Auftritt die Möglichkeit Ihnen sofort ins Gesicht zu schauen, nicht auf das Oberhemd, die Bluse, weil Sie die "falsche" Farbe tragen, die Ihnen nicht steht.

Lernen Sie, sich selbst darzustellen und ins rechte Licht zu rücken. Farb-, Stil- und Image- oder auch Outfit-Beratungen helfen Ihnen dabei.

Im nächsten Tipp des Monats schreibe ich über die weiteren persönlichen Kompetenzen.

Weitere Informationen und Hilfestellungen zur "Unternehmerischen Kompetenz"

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.

®
Die Steinseifer-Seminare
Unternehmen Handwerk

Mein Expertenteam und ich wünschen Ihnen eine besinnliche Adventszeit!



Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com



Experten- und Fachbücher von Klaus Steinseifer



[Mein Blog im Handwerk](#)



[Aktuelle Veranstaltungstermine](#)



[SeminarTeilnehmerIn des Monats](#)



[Alle Tipps des Monats im Archiv](#)



[Klaus Steinseifer bei Facebook](#)



[Die Steinseifer-Seminare bei Facebook](#)

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Unternehmen Handwerk

Informationen

[Klaus Steinseifer](#) | [Seminare](#) | [Vorträge](#) | [Beratungen](#)

[Ihr kostenloser UnternehmensCheck](#) | [Presse](#) | [News](#) | [Kontakt](#) | [Termine](#)

[Kundenstimmen](#) | [Unsere Partner](#)

Tipp des Monats

Hier können Sie den Tipp des Monats abonnieren

[Anmelden](#)

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Unternehmen Handwerk