



Finde



sales

BUSINESS

Das Entscheidermagazin für Vertrieb und Marketing

[Home](#) [Newsletter](#) [Abonnement](#) [Mediaservice](#) [Kontakt](#) [Sitemap](#)

Ihr Thema

Höherer Umsatz,
höherer Gewinn!

Fachadressen
aus der Industrie

BranchenIndex

Partner Shops

salesBUSINESS

Aktuelles Heft

News

Gehaltscheck

Servicepools

CRM & Vertrieb

Branchenindex

CRM-Report

Branchenindex

Trainingsmarkt

Community

Jobbörse

Buchtipps

Hotelsuche

Termine

Business Service

Links

Special

Vertrieb kompakt

Exklusiv

Archiv

Meetings

EXTRA

Jetzt gibts was auf die Ohren



Klaus-J. Fink
und **Martin**
Limbeck in

Höchstform.
Mehr als eine
Stunde kostenloses
"Hörtraining".

[Download hier ...](#)

Servicepool

Gelassene Verkäufer wirken überzeugender

von Hans Fischer



Wenn Sie gelassen bleiben, haben Sie schon halb gewonnen - wenden Sie folgende Tipps an und Sie werden sehen ...

Die Ausstrahlung

Gelassene Menschen strahlen eine innere Ruhe und Kraft aus, der sich der Gesprächspartner nicht entziehen kann. Dadurch wirken ihre Aussagen glaubwürdiger und gehaltvoller. Ein gutes Argument, das unsicher und mit innerer Unruhe vorgetragen wird, verliert fast vollständig seine Substanz. Denn der Mensch achtet primär darauf, wie die These vorgetragen wird und danach erst, was der Inhalt hergibt.

Innere Unruhe und Unsicherheit können Sie nur bedingt mit einer kontrollierten Körpersprache in den Griff kriegen. Vieles von dem, das Ihren inneren Zustand repräsentiert, sickert durch und schwächt Ihre Wirkung ab.

Der Nutzen

Menschen, die auf Stresssituationen gelassen reagieren, tun etwas für ihre Gesundheit. Sie sind auch unabhängiger von äußeren Einflüssen und den Meinungen anderer.

Die Schwierigkeit

Es gibt eine Reihe von Zeitgenossen, die von Natur aus gelassen sind. Darunter befinden sich aber auch etliche tröge und langweilige Personen. Das wollen wir ja nicht sein. Agilen, spontanen und temperamentvollen Typen fällt die Gelassenheit schon viel schwerer. Das müssen wir so akzeptieren.

Der Lernprozess ist für diese Kategorie schwer, aber machbar. Es lohnt sich auf jeden Fall! Der agile und spontane Zeitgenosse wird immer agil und spontan bleiben. Er wird aber lernen, in welchen Situationen er diese Eigenschaften einbringt und in welchen Situationen Gelassenheit wirkungsvoller eingesetzt werden kann.

Das sind die 7 Schritte zu mehr Gelassenheit

1. Tiefenatmung

Wenn wir aufgeregt sind, oder unsicher, atmen wir flacher, unregelmäßiger und schneller. Wenn wir also das Gegenteil machen, ruhig und tiefer atmen, kommen wir in einen positiven und gelassenen Zustand. Atmen Sie im Verhältnis 1 : 4. Eine Zeiteinheit zum Einatmen und 4 Zeiteinheiten zum Ausatmen. Durch Tiefenatmung (Bauchatmung) vergrößern Sie die Luftmenge in Ihrem Körper. Das hat positive Auswirkungen auf Ihr Herz, Ihre Haut und Ihr Wohlbefinden. Verspannungen werden aufgelöst und abgebaut.

2. Abstand gewinnen

In einer Stresssituation erscheinen Ihnen die Herausforderungen riesig. Durch unser dann eingegengtes Wahrnehmungsvermögen verrennen wir uns leicht. Stellen Sie einen inneren Abstand her. Stellen Sie sich vor, Sie wären ein außenstehender Berater und nicht Sie selbst. Beobachten Sie sich und die Situation aus dieser externen Warte. Welche Ratschläge würden Sie der beobachteten Person geben? Garantiert fallen Ihnen Lösungsansätze ein. Und das Hirn gewinnt wieder Oberhand vor den Emotionen.

sales
BUSINESS

**Probeabo
hier
bestellen!**

**Abovorteile
Leser werben Leser**

Newsletter

Go!

Abonnieren

Abbestellen

Partner

**versicherungs-
magazin**

Seminare/GMI

Call Center Profi

businessguide

Gabler

tagungsplaner.de



HAVF

Sponsoren



HEITSCH & PARTNER



3. Folgen beurteilen

Stellen Sie sich diese Fragen:

- Was ist gegenwärtig so belastend?
- Was könnte im schlimmsten Fall passieren?
- Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit das es passiert?
- Was können Sie dagegen aus eigener Kraft tun?
- Was können Sie mit Unterstützung durch andere tun?

Die Beantwortung dieser Fragen bringt Sie wieder auf die Seite des konstruktiven Denkens und beruhigt.

Die Bedeutung einer Situation hängt davon ab, in welchem Zusammenhang, Rahmen, Sie sie sehen. Es gibt keine Situation, die nur positiv oder nur negativ ist. Wenn es regnet ist es positiv, wenn Sie in Ihrem Garten neuen Büsche gepflanzt haben. Es ist negativ, wenn Sie eine Grillparty geplant haben. Probieren Sie mal, den Rahmen zu tauschen und beobachten Sie, welche Bedeutung das Ereignis jetzt bekommt.

4. Blick in die Zukunft

Worüber haben Sie sich vor längerer Zeit furchtbar erregt und welche Bedeutung hat dieses Ereignis heute?

Was kommt Ihnen heute eher banal und unwichtig vor, hat aber vor längerer Zeit Sie emotional heftig geschüttelt?

Welche Bedeutung wird das gegenwärtige Ereignis für Sie in 12 Monaten haben?

Wie werden Sie in 2 Jahren darüber denken? Beim Nachdenken über diese Punkte werden Sie die Situation wieder pragmatisch beurteilen.



Kontakt zum Autor:

Hans Fischer Seminare Seminare
St.-Wendelin-Straße 9
86932 Lengenfeld
info@fischerseminare.de
<http://www.fischerseminare.de/>

▶▶ [Druckversion](#)

▶▶ [Dokument versenden](#)

[Zurück zur Übersicht](#)

| [Impressum](#) | [AGB](#) | [Versandbedingungen](#) |
[Informationen zum Datenschutz](#)