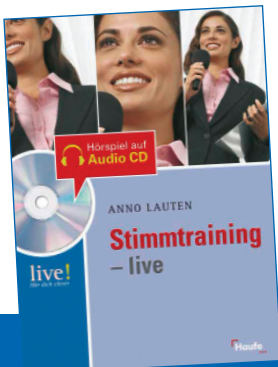




Starke Stimme, starke Persönlichkeit. Anno Lautens Konzept überzeugt nicht nur, es wirkt!

## „Mach deine Stimme zum Motor!“



### Das Buch Stimmtraining

live richtet sich an Vertriebs- und Führungskräfte mit folgenden Zielen

- Sicherer stimmlicher Ausdruck
- Präsenz und Klarheit in der Sprache
- Ausstrahlung und Charisma
- Wohlbefinden und gesunder Körper-einsatz
- Entspannung und Emotionsmanagement

Hören und lesen - die perfekte Kombi für alle, die ihre Stimme erfolgreich entwickeln wollen.

Anno Lauten

## Stimme: Vertriebskraft Nr. 1

**Köln (em/Im) Wo Vertrieb erfolgreich sein soll, ist die Stimme im Einsatz. Was bedeutet das? Haben wir nicht von Geburt an eine funktionierende Stimme und gut? „Ist sie mal heiser oder nicht zu gebrauchen, bin ich halt krank und gehe zum Arzt“ mag mancher Mensch denken. Aber ist Vertrieb denn einfach nur Alltagskommunikation, Plauderei oder ein Frage-Antwort-Spiel? Und ist unsere Stimme tatsächlich so, wie wir sie kennen?**

### Soft + Hard = Top Seller

Vertriebskompetenz hängt entscheidend ab von folgenden 10 Faktoren:

1. Wertschätzung des Kunden\*
  2. Bedarfsorientierte Leistungspräsentation\*
  3. Kundeninteresse in den Vordergrund stellen\*
  4. Systematische Bedarfsermittlung
  5. Konstruktives Konfliktverhalten\*
  6. Zielbezogene Selbstdisziplin\*
  7. Vorausschauende Planung und Problemlösung
  8. Selbstvertrauen und Durchsetzungsstärke\*
  9. Aufmerksamkeitssteuerung und Fokussierung\*
  10. Emotions- und Stimmungsmanagement\*
- Stimme und Körpersprache als unsere primären Kommunikationsinstrumente und Persönlichkeit bildenden Werkzeuge kommen in diesen acht (\*) Punkten eine zentrale Rolle zu.

### Wertarbeit und Wertschätzung

Worte wirken. Worte schaffen Wirklichkeit. Doch Worte sind nur Vehikel, der Ton macht schließlich die Musik. Stellen Sie sich vor, Sie haben einen einzigartigen Brillantring, ein Unikat geschaffen und sind bei Ihrer Preisfindung zu einem Verkaufspreis von 19.000 Euro gelangt. Werden Sie diesen Ring in die Auslage neben 39 weiteren Gegenständen wie Mode-Uhren, Essbesteck, Kinderbüchern und Thermostatventilen auf ein Platzdeckchen aus PVC drapieren? Oder Sie schalten eine doppel-seitige Zeitungsanzeige in einer großen Wochenzeitung für das S-Klasse Coupé mit einem kleinen Foto und ganz viel Text über Gott und die Welt. Wen wird die wohl ansprechen? Drittes Beispiel: Sie stellen Druckmaschinen her und wollen Ihre neueste Technologie vorstellen. Sie zeigen in einer riesigen, gleichmäßig beleuchteten Halle unüberschaubar sämtliche Maschinen seit der Firmengründung 1901. Was fehlt in allen Fällen? Richtig, der optimale Rahmen für Ihre Leistungspräsentation. Die Pause ist der Rahmen für das gesprochene Wort. Vergolden Sie Ihre Sprache durch sinnvolle Pausen. Nutzen Sie die ungeheure Wirkung der Micro-Pause®.

### Bundesliga Vertriebsmannschaft

Alles, was wir in der Schule gelernt haben, sollte doch für die Ausübung unseres Berufes genügen - mal abgesehen von der fachspezifischen Qualifikation. Wollen wir also Mathematiker werden, studieren wir Mathematik. Wollen wir Schreinerin werden, machen wir eine

Lehre als Schreinerin. Ist unser Berufsziel Fußballprofi, studieren wir vielleicht Sport. Aber reicht das aus? Wir brauchen als Profi neben der Kenntnis der Grundregeln doch auch ein großes Selbstvertrauen, Verständnis für Taktik, eine hervorragende Konstitution, besondere Geschicklichkeit in der Körperbeherrschung, Mut und Selbstkontrolle, Kommunikationsfähigkeit, Teamgeist, Ausdauer und einiges mehr. Das wird nicht einmal gelernt und genügt für die Dauer der Karriere, nein! Das wird stetig optimiert: Einzel, im Team, physisch und psychisch - ohne Training und Coaching geht da gar nichts. Was bedeutet das für unsere Arbeit als Vertriebsprofi? Können wir es uns leisten, auch nur auf eine wesentliche Fertigkeit zu verzichten, um im Wettbewerb an die Spitze zu gelangen? Vertrieb ist Überzeugungsarbeit. In jedem einzelnen Gespräch. Die Stimme sollte Interesse am Gegenüber und Sicherheit in Bezug auf unsere Leistung oder das Produkt vermitteln. Eine schwache, brüchige, nicht belastbare Stimme mit wenig Spielraum kann in vielen Fällen der täglichen Anforderung nicht genügen. Diese Schwäche kann zu schlechten Gesprächsergebnissen beitragen, Lustlosigkeit und Antriebsschwäche zur Folge haben und zu Krankheitsbedingten Ausfällen führen. Wer Vertriebsprofi ist und diese Einsicht teilt, trainiert Selbstbewusstsein, Stimme und Körpersprache. Regelmäßig.

### Vertriebsmotor

Vertrieb hat etwas mit Trieb zu tun und mit Antrieb. Beides sichert unsere Existenz. Haben wir Hunger, müssen wir uns in Bewegung setzen und etwas Essbares besorgen. Fehlt uns dieser Trieb, so könnten wir verhungern. Sind wir antriebsschwach, so können wir im Kontakt mit anderen Menschen nicht überzeugen. Diese Antriebskraft erleben und entwickeln wir im Stimmtraining zur Vertriebskraft Stimme.

### Unsere Stimme, die Ich-AG

Die Stimme ist ein muskuläres System. Man könnte auch sagen „Team“. Das heißt, um die Stimme leistungsfähig einsetzen zu können, muss dieses Team gut zusammenarbeiten. Alle beteiligten Muskeln müssen zur rechten Zeit im rechten Maß ihre Leistung erbringen, um zu einer Spitzen-Performance beizutragen. Jetzt ist die Leistungsfähigkeit aber abhängig von der Konstitution unseres Körpers insgesamt, sowie auch von unserer Befindlichkeit. Wie bringe ich also das gesamte Unternehmen „Ich-AG“ in Form? Ein ganzheitliches Stimmtraining für Vertriebsprofis setzt beim Selbstverständnis an. Die innere Haltung spiegelt sich in der äußeren wider und schafft so den stabilen Rahmen für eine zuverlässige und belastbare Stimme. Das Selbstbewusstsein führt zu einem Einfühlungsvermögen in die Bedürfnisse der Kunden und einer wertschätzenden Kommunikation der eigenen Leistung. So erlebt unser Kunde im Gespräch auf Augenhöhe einen echten Mehrwert für sein Business.