

Verkaufserfolg Die gebürtige Kärntnerin Monika Matschnig erklärt den richtigen Einsatz der Körpersprache

„Suchen Sie das Gute, das Wahre und das Schöne!“

Die Expertin über Profi-Tipps und Tricks zum richtigen Auftritt beim Verkauf – im Oktober live in Velden.

REINHARD KREMER

Klagenfurt/Freising. Monika Matschnig hat in ihrem Leben viel erreicht: Leistungssportlerin und diplomierte Psychologin sind Stationen auf dem Weg zur internationalen Keynote-Speakerin und gesuchten Körperspracheexpertin mit Auftritten auch auf ARD, ZDF, Focus, Sat.1 und anderen. Seit nunmehr über 15 Jahren ist sie Trainerin und Coach. In Österreich war sie unter anderem bereits für Sto und Messer tätig; zu ihren Kunden gehören aber auch Lufthansa, Siemens oder Linde.

Auf der Fachtagung Verkauf am 15. Oktober 2015 in Velden (siehe Kasten) kann man die mehrfach ausgezeichnete Expertin, die auch und an mehreren Universitäten doziert, live erleben.

„Vertriebsleute können allerdings tun, um besser zu wirken“, ist Matschnig überzeugt. „Wichtig ist auch die Selbstreflexion, und mit allerlei Kniffen kann man einfach besser auftreten. Man kann im Rahmen eines Verkaufsgesprächs auch erkennen, ob jemand schwindelt, flunkert oder möglicherweise sogar lügt, ja sagt, aber in Wirklichkeit nein meint – wenn man die Signale richtig deuten kann.“

Hände permanent im Weg

Körper und Geist sind eine Einheit, sagt die Körpersprache-Expertin: „Die Einstellung, die ein Mensch hat, die strahlt er auch automatisch nach außen aus. Jeder Mensch spürt instinktiv sofort, welche Einstellung der andere hat.“

Sie will vermitteln, wie man es schafft, in unterschiedlichsten Situationen sofort in eine positive Grundstimmung zu kommen,



Expertin Monika Matschnig: „Es gibt 6.000 Sprachen auf der Welt – aber nur eine, die alle verstehen: Das ist die Körpersprache!“

„auch wenn Sie *nicht* gut drauf sind“, so Matschnig. Ein wichtiger Teil ihres Vortrags ist auch zu vermitteln, wie Gesten und die Hände optimal eingesetzt werden: „Das sind die beiden Dinge, die permanent im Weg sind.“

„Die Gestik muss aber immer auch zum jeweiligen Typus passen“, sagt Monika Matschnig. Tipps für die richtige Sitzhaltung und Ausdruck runden ihren Vortrag ab.

„Das Ganze ist auch interaktiv gestaltet: Alle Teilnehmer müssen an ganz kurzen Übungen teilnehmen. Ich hole einzelne Teilnehmer auch auf die Bühne und bespreche zum Beispiel, was der Händedruck eines Menschen *wirklich* aussagt. So viel kann ich schon jetzt verraten: Die Festigkeit sagt genau so

wenig aus wie ein lascher Händedruck – da wird viel Falsches hineininterpretiert. Mit diesen Mythen will ich aufräumen“, erläutert die Körpersprache-Expertin.

Ein häufiger Fehler von Verkäufern ist, so Matschnig, dass sie keine Präsenz erzeugen: „Sie geben dem Kunden nicht das Gefühl, hier und jetzt voll für ihn dazusein. Meist sind sie mit dem Kopf schon wesentlich weiter; dadurch übersieht man häufig bestimmte Signale, die der Kunde ausstrahlt, auf die man aber eingehen sollte.“

„Ofi passt auch die Einstellung nicht: ‚Da muss jeder selbst reflektieren: Was habe ich denn eigentlich für eine Einstellung zu dem jeweiligen Produkt?‘, rät Monika Matschnig. Von großer Bedeutung

beim Verkauf ist auch der Blickkontakt: „Ich kann mit Blicken Menschen töten. Alles, was man tut, hat eine Auswirkung auf den Anderen – das muss man verstehen lernen.“

„FOR SALE“ IN VELDEN

Fachtagung Verkauf Themen sind Körpersprache für mehr Verkaufserfolg, Verkauf in der digitalen Welt, Neukundengewinnung durch Kaltakquisition und Vermeidung unnötiger Preisnachlässe. Speaker sind neben Monika Matschnig auch Tim Taxis, Robert Seeger und Thorsten Heverner.

Donnerstag, 15. Oktober, 9:00–16:30 Uhr im Casineum Velden, 9220 Velden am Wörthersee.

Anmeldung: www.forsale-tagung.at