

“

~~hätte~~  
~~könnte~~  
~~sollte~~  
~~würde~~

*Tun!*

SILVIA AGHA-SCHANTL

## POWER. BERATUNG. VERKAUF.

### 5 Verkaufstipps von Silvia Agha-Schantl

#### Entwickeln Sie ein Gewinner-Mindset

Das Mindset beschreibt unsere Einstellung und Denkweise und ist verantwortlich für unsere Verhaltensmuster und die Qualität unserer Kommunikation. Während Verkäufer mit einem Fixed Mindset davon ausgehen, dass Intelligenz und andere Fähigkeiten angeboren sind („Ist halt so, kann nichts dafür, dass ich wenig verkaufe“), leben Menschen mit einem Growth Mindset in der Überzeugung, dass sich sämtliche Fähigkeiten aneignen lassen („Das lerne ich, dann kann ich es“). Lernen Sie, wie Gewinner in Lösungen zu denken und zu kommunizieren statt in Problemen.

#### Die wichtigste Sprache der Welt: Ihre Körpersprache!

Wussten Sie, dass Ihre Stimme, Gestik, Mimik und sogar Ihre Wortwahl davon abhängen, wie Sie stehen oder sitzen? Ja, denn Studien belegen, dass unsere Körpersprache einen enormen Einfluss auf unsere Atmung, Stimmlage und Rhetorik hat. Tipp dazu: Wenn Sie Ihr Gegenüber geschickt überzeugen wollen, dann achten Sie auf einen festen Stand (beide Beine hüftbreit fest am Boden), geraden Rücken und raumeinnehmende Gestik. So wirken Sie gleich souveräner, und das übrigens im Stehen und im Sitzen.

#### Brummen Sie: Tiefe Stimmen verdienen mehr Geld!

Laut Studien hat unsere Stimme einen erstaunlichen Einfluss darauf, wie intelligent und kompetent wir eingeschätzt werden. Der gleiche Satz von unterschiedlichen Stimmen vorgelesen ergab, dass sonore, tiefen Stimmen tendenziell eher Positionen wie Ärztin, Rechtsanwältin usw. zugeordnet werden, wohingegen hohe Stimmen eher mit Berufen wie Friseur und Kassakraft assoziiert werden. Senken Sie Ihre Stimme vor allem am Satzende um souverän zu wirken.

#### Power Wording für mehr Überzeugungskraft

Wir kennen Sie alle, die Weichmacher oder Müllwörter: „eigentlich“, „hätte“, „würde“ und viele mehr. In Momenten der Unsicherheit neigen wir dazu, diese unterbewusst verstärkt einzusetzen. Das allerdings schwächt unsere Wirkung. Hilfe, was tun? Machen Sie aus der vermeintlichen Schwäche eine Stärke und verwenden Sie den „Power Trigger“, z. B. „Ich würde empfehlen – nein, besser gesagt ich empfehle“. So wirken Sie im Handumdrehen kompetent, zielgerichtet und überzeugend!

#### Lernen Sie von Schauspielern, geschickt zu überzeugen!

Performative Techniken sind effektive Tools aus interdisziplinären Zugängen, u. a. aus dem Schauspielbereich, wie der „Pinzettengriff“. Formen Sie mit Daumen und Zeigefinger die Geste „perfekt“ und betonen Sie damit, was Sie hervorheben wollen, z. B. „Damit haben wir 20% mehr Umsatz erreicht“. Wenn Sie dabei den Pinzettengriff anwenden und die Zahl gleich zweimal nennen, dann haben Sie die doppelte Wirkung und Ausdrucksstärke. Viel Erfolg beim Anwenden!

#### PKA TAGE 2023

Wir dürfen unsere Speakerin der diesjährigen PKA-Tage vorstellen:

**Silvia Agha-Schantl!**

**Save the Date:** 20. September 2023, Graz  
21. September 2023, Wien  
18. Oktober 2023, Innsbruck  
19. Oktober 2023, Linz

#### Silvia Agha-Schantl

Silvia Agha-Schantl ist Kommunikationswissenschaftlerin und seit über 18 Jahren als professionelle Business-Trainerin, Moderatorin und Keynote Speakerin tätig. Sie ist eine Expertin, wenn es um Verkauf mit Know-Wow geht. Ihre Vorträge? Begeistern, nein – sie flashen! Silvia Agha-Schantl ist ein wahres Energiebündel! Sie versteht es wissenschaftlich fundiertes Know-Wow motivierend und aktivierend zu vermitteln. Sie macht Lust die eigene Know Wow-DNA im Verkauf zu entschlüsseln.

[www.agha-schantl.com](http://www.agha-schantl.com)

