

## ARBEITSHILFE

# Mit diesen körpersprachlichen Tipps und Finessen wirken Sie in Ihren Verhandlungen noch souveräner

Die verschiedenen Arten der Körpersprache von Einkäufern gegenüber einem Verkäufer wirken sich unterschiedlich aus. Die 6 wichtigsten körpersprachlichen Parameter und deren Auswirkungen zeige ich Ihnen hier.

NR.	PARAMETER	IHR AKTIVER EINSATZ DER KÖRPERSPRACHE BEI IHREN VERHANDLUNGEN
1	Mimik	<ul style="list-style-type: none"> <li>🌐 Mit einem <b>direkten Blickkontakt</b> verstärken Sie Ihre Aussagen und verleihen diesen mehr Glaubwürdigkeit.</li> <li>🌐 Mit einem <b>intensiven, regelrecht durchdringenden direkten Blickkontakt</b> erhöhen Sie den Druck auf den Verkäufer.</li> <li>🌐 Ihr <b>nachdenklicher Blick oder ein abwesendes Starren</b> bei einer Aussage des Verkäufers kann ihn verunsichern, weil Sie ihm zeigen, dass Sie seiner Ansicht nicht folgen oder auch über den Fortlauf des Gesprächs kritisch nachdenken.</li> <li>🌐 Ein <b>Kopfschütteln</b> zeigt dem Verkäufer, dass Sie seine Begründung einer Preiserhöhung nicht nachvollziehen können.</li> <li>🌐 Wenn Sie während der Argumentation des Verkäufers <b>apathisch blicken</b>, signalisieren Sie ihm Ihre Zurückhaltung und dass sich Ihre Begeisterung über seinen Vorschlag in Grenzen hält.</li> <li>🌐 Ein <b>freundliches Lächeln</b> schafft Vertrauen beim Verkäufer.</li> <li>🌐 Ihr <b>Kopfnicken</b> beweist Ihre Zustimmung und erzeugt Vertrauen.</li> <li>🌐 Mit <b>plötzlich hochgezogenen Augenbrauen</b> signalisieren Sie Ihrem Verkäufer Zweifel, wenn er seine Preiserhöhung begründet hat.</li> <li>🌐 Wenn Sie <b>lachen oder grinsen</b>, merkt der Verkäufer, dass Sie ihm seine Aussagen nicht glauben, diese vollkommen daneben oder seltsam finden.</li> </ul>
2	Gestik	<ul style="list-style-type: none"> <li>🌐 Wenn Sie Ihre <b>Arme</b> als unmittelbare Reaktion auf eine Aussage des Verkäufers <b>verschränken</b>, verstärkt dies Ihre Ablehnung. In anderen Fällen nehmen Sie einfach nur eine bequeme Körperhaltung ein.</li> <li>🌐 Ein <b>kurzer, schlapper Händedruck</b> könnte dem Verkäufer zeigen, dass Sie unsicher sind, obwohl Ihnen in Wahrheit am Händeschütteln nichts liegt.</li> <li>🌐 Mit einer <b>ausdrucksvollen Gestik</b> können Sie Ihren Argumenten mehr Überzeugungskraft verleihen.</li> <li>🌐 Mit <b>offenen Handflächen</b> zeigen Sie sich offen und partnerschaftlich.</li> <li>🌐 Wenn Sie <b>mit einem Kugelschreiber spielen</b> und diesen ständig drehen, verraten Sie Unsicherheit oder Nervosität.</li> </ul>
3	Sitzhaltung	<ul style="list-style-type: none"> <li>🌐 Eine <b>aufrechte Sitzhaltung</b> mit beiden Füßen auf dem Boden zeigt Ihre Selbstsicherheit und sagt aus: „An mir kommen Sie nicht vorbei!“</li> <li>🌐 Wenn Sie sich <b>entspannt – in Fernsehhaltung – mit angewinkelten Armen nach hinten lehnen</b>, vermitteln Sie den Eindruck, dass Sie sich Ihrer Sache relativ sicher sind und über Alternativen verfügen. Achten Sie jedoch darauf, hierbei nicht allzu arrogant rüberzukommen.</li> <li>🌐 Mit einem <b>Schulterzucken</b> zeigen Sie dem Verkäufer, dass Sie es so langsam aufgeben, ihn überzeugen zu wollen, und eine Vertagung oder Auszeit erwägen.</li> <li>🌐 Wenn Sie <b>auf dem Sprung sitzen</b>, gerät Ihr abschlussbereiter Verkäufer zeitlich unter Druck.</li> </ul>
4	Gang	<ul style="list-style-type: none"> <li>🌐 „Hier komme ich!“ Ihr <b>aufrechter Gang</b> beim Empfang oder auf dem Weg in den Verhandlungsraum untermauert Ihre Entschlossenheit und persönliche Stärke.</li> </ul>
5	Distanzzone	<ul style="list-style-type: none"> <li>🌐 Wenn Sie im deutschen Kulturkreis die <b>öffentliche Distanzzone von ca. einer Armlänge unterschreiten</b>, nimmt mancher Verkäufer dies als aufdringlich und unpassend wahr.</li> <li>🌐 <b>Beachten Sie, dass die Distanzzone in vielen Ländern wesentlich kürzer ist.</b></li> <li>🌐 Daher ist ein <b>ausreichend breiter Tisch</b> in Ihrem Verhandlungsraum ein hervorragendes Instrument zur Schaffung einer gebotenen Distanzzone.</li> </ul>
6	Stimme	<ul style="list-style-type: none"> <li>🌐 Ihre <b>Stimme</b> ist eng mit Ihrem Körper verbunden und somit ein <b>wesentlicher Teil Ihrer Körpersprache</b>.</li> <li>🌐 Sprechen Sie <b>mit ruhiger und nicht zu leiser Stimme</b>, wenn Sie Ihre kurze Rede in Bezug auf eine Preisreduzierung halten.</li> <li>🌐 Sprechen Sie <b>modellierend und nicht zu monoton</b>, damit Ihnen die Verkäufer weiter zuhören.</li> <li>🌐 Wenn Sie auf einmal <b>schneller, hektischer oder immer leiser sprechen</b>, könnte der Verkäufer dies als <b>Unsicherheit oder nicht ganz korrekte Aussage</b> deuten.</li> <li>🌐 Mit einem <b>bewussten Schweigen</b> – z. B. bei Ankündigung des Verkäufers einer massiven Terminverzögerung – verunsichern Sie den Verkäufer.</li> <li>🌐 Indem Sie <b>abrupt Stille erzeugen</b> und diese Stille aushalten, erhöhen Sie den Druck auf den Verkäufer.</li> </ul>