

- Nutzen Sie die passenden Codes beim Umgang mit Ihren Geschäftspartnern und Kunden
- Lernen Sie, Wort und Stil als Schlüssel zum Erfolg im Umgang mit Gesprächspartnern und Kunden einzusetzen
- Überzeugen Sie bereits bei der ersten Begegnung



Peter A. Worel

geboren 1962, ist Geschäftsführer von Stilwelt-Führungsberatung, Seminare & Coaching und Experte für überzeugendes Auftreten. Als diplomierter Wirtschaftsmathematiker und Kirchenmusiker besitzt er die Fähigkeiten, Menschen und ihre Wirkung auf andere treffend zu analysieren und ihnen einfühlsam Hilfen für mehr Erfolg zu vermitteln. Seine Kunden aus allen Führungsebenen erleben ihn in Seminaren und Einzelberatungen als herausragenden Experten für überzeugendes Auftreten. Sie profitieren von seinem umfassenden Wissen in Rhetorik, Dialektik, Etikette, Körpersprache und Verkaufspsychologie. Sie profitieren darüber hinaus von seinen über 15-jährigen Erfahrungen als gefragter Redner bei Veranstaltungen sowie als Interviewpartner von Fernsehen, Rundfunk und den Printmedien. Vor seiner Selbstständigkeit war Peter A. Worel über Jahre hinweg in leitender Position bei einer Großbank und parallel hierzu bereits als Trainer und Dozent tätig.

Das Code-Buch für Ihren Erfolg



Kennen Sie das auch aus Meetings oder Verhandlungen? Sie sprechen mit jemandem, zum Beispiel einem Kunden, und machen ihn auf etwas aufmerksam, doch Ihr Gesprächspartner reagiert verärgert, er rechtfertigt sich, eventuell bricht er das Gespräch sogar ab. Oder: Sie unterbreiten Ihrem Gegenüber einen für ihn vorteilhaften Vorschlag, doch er lehnt ihn ohne Diskussion ab.

Solche Gesprächssituationen können Sie im Geschäftsalltag ebenso erleben wie im Privaten. Woran liegt das? Häufig versteht Ihr Gegenüber etwas anderes, als Sie vermitteln wollen. Das kann daran liegen, dass er Ihre Worte falsch interpretiert, weil Sie sich unklar ausgedrückt haben. Sie können jedoch auch eine geschliffene Wortwahl benutzen sowie klar und deutlich sprechen – und trotzdem „kommen Sie bei Ihrem Gegenüber nicht an“. Er bleibt für Sie „verschlossen“. Es ist Ihnen nicht gelungen, ihn für sich und Ihre Argumente zu „öffnen“.

Was liegt also näher, als im Umgang mit Menschen *Türöffner zum Erfolg* einzusetzen? Denn nicht nur das, was Sie sagen, ist für Ihren Erfolg im Beruf wie im Privatleben wichtig, sondern mindestens ebenso wichtig ist, wie Sie etwas sagen.

Ihre Worte, Ihre Körpersprache, Ihre Kleidung und Ihr Benehmen können andere Menschen „öffnen“, doch genauso auch „verschließen“. Wie Sie Menschen für sich und Ihre Argumente „öffnen“, erfahren Sie in diesem Buch. Peter A. Worel zeigt die wichtigsten Codes zum „Öffnen“ von Kunden und Gesprächspartnern sowie ihren sinnvoll kombinierten Einsatz bei allen wichtigen Anlässen im Berufsleben:

- **Der Dresscode:** Er prägt beim Kunden und Gesprächspartner den ersten Eindruck.
- **Der Sprachcode:** Er lenkt das Unterbewusstsein des Kunden und Gesprächspartners durch die Wortwahl.
- **Der Körpercode:** Er signalisiert dem Kunden und Gesprächspartner, wie sicher und von sich selbst überzeugt Sie auftreten.
- **Der Verhaltens- und Etikettencode:** Er zeigt dem Kunden und Gesprächspartner die Wertschätzung, die Sie ihm entgegenbringen.
- **Der Stilcode** der gesamte Auftritt von Unternehmen oder einzelnen Personen: Er signalisiert Dritten, ob hier „ihre Sprache“ gesprochen wird.



Worel, P. A.

Türöffner zum Erfolg

Wie Sie bei Gesprächspartnern und Kunden überzeugend auftreten

2011. 363 Seiten. Gebunden.

€ 19,90

ISBN: 978-3-527-50626-2