



„Wie Sie in 7 Schritten überzeugen“ Kommunikations-Strategien

Erfahren Sie, wie Sie sofort mehr Erfolg,
Kunden, Umsatz, Selbstvertrauen
erreichen.

+ Audio Mp3

„Sofort Erfolg beim Kundengespräch“

Susanne Blake

Liebe Leserin, lieber Leser,

ich gratuliere Ihnen zu Ihrer Entscheidung! Sie haben eine wertvolle Schritt-für-Schritt Anleitung, die Sie systematisch zu Ihrem Ziel führt.

Mein Tipp:

Folgen Sie Schritt für Schritt der Anleitung und machen Sie die Übungen. Sicherlich werden Sie diese Praxistipps überraschen, weil sie sofort wirken.

➤ **Bitte benutzen Sie das Chart „Gesprächsvorbereitung“.**

Nehmen Sie sich **5 Minuten Zeit** und **planen Sie Ihre Gespräche**. Sie können dadurch bis zu **50 % Zeit** sparen und viel bessere Ergebnisse erzielen. Garantiert!

Ich freue mich über Ihr Feedback an sblake@klare-kommunikation.com.

Auf Ihren Erfolg!

[Ihre Susanne Blake](#)

Inhaltsverzeichnis

- Seite 4 Was bedeutet KISS?
- Seite 5 KISS Methode Chart

- Seite 6 **Chart „Gesprächsvorbereitung“**
- Seite 7 Tipp 1 „Das Anfang und das Ende“
- Seite 8 Tipp 2 „Wie Sie sofort positiv wirken“
- Seite 9 „Sie wollen sofort bessere Ergebnisse?“
„Wie Sie sofort in einen Top-Zustand kommen!“
- Seite 10 Tipp 3 „Wie Sie sich auf Ihren Gesprächspartner fokussieren“
- Seite 11 Tipp 4 „Wie Sie sich auf Ihren Gesprächspartner einstellen“
- Seite 12 „Wie Sie aktiv zuhören“
- Seite 13 Tipp 5 „Wie Sie führen“
- Seite 14 Tipp 6 „Wie Sie überprüfen“
- Seite 15 Tipp 7 „Wie Sie Ergebnisse erzielen“

- Seite 16 **GRATIS Visualisierung „Sofort Erfolg beim Kundengespräch“**
- Seite 17 „Weitere Kommunikations-Strategien und Informationen“
- Seite 18 „Kontaktieren Sie mich“

Was bedeutet KISS?

- **KISS Motto** – Keep it short and simple
(Mache es kurz und einfach)
- Die **KISS Methode** ist eine von mir entwickelte Kommunikationsmethode, die Ihnen hilft sofort klarer und zielorientierter zu kommunizieren, Missverständnisse zu vermeiden und erfolgreicher mit anderen Menschen umzugehen.



Kommunikation zwischen Gefühl und Verstand

Identität – Rolle Wer bin ich?

Selbstorganisation

Strategie für die Zielerreichung



KISS Methode

Kommunikation zwischen Gefühl und Verstand

Identität – **R**olle – **W**er bin ich?

Selbstorganisation

Strategie für die Zielerreichung.



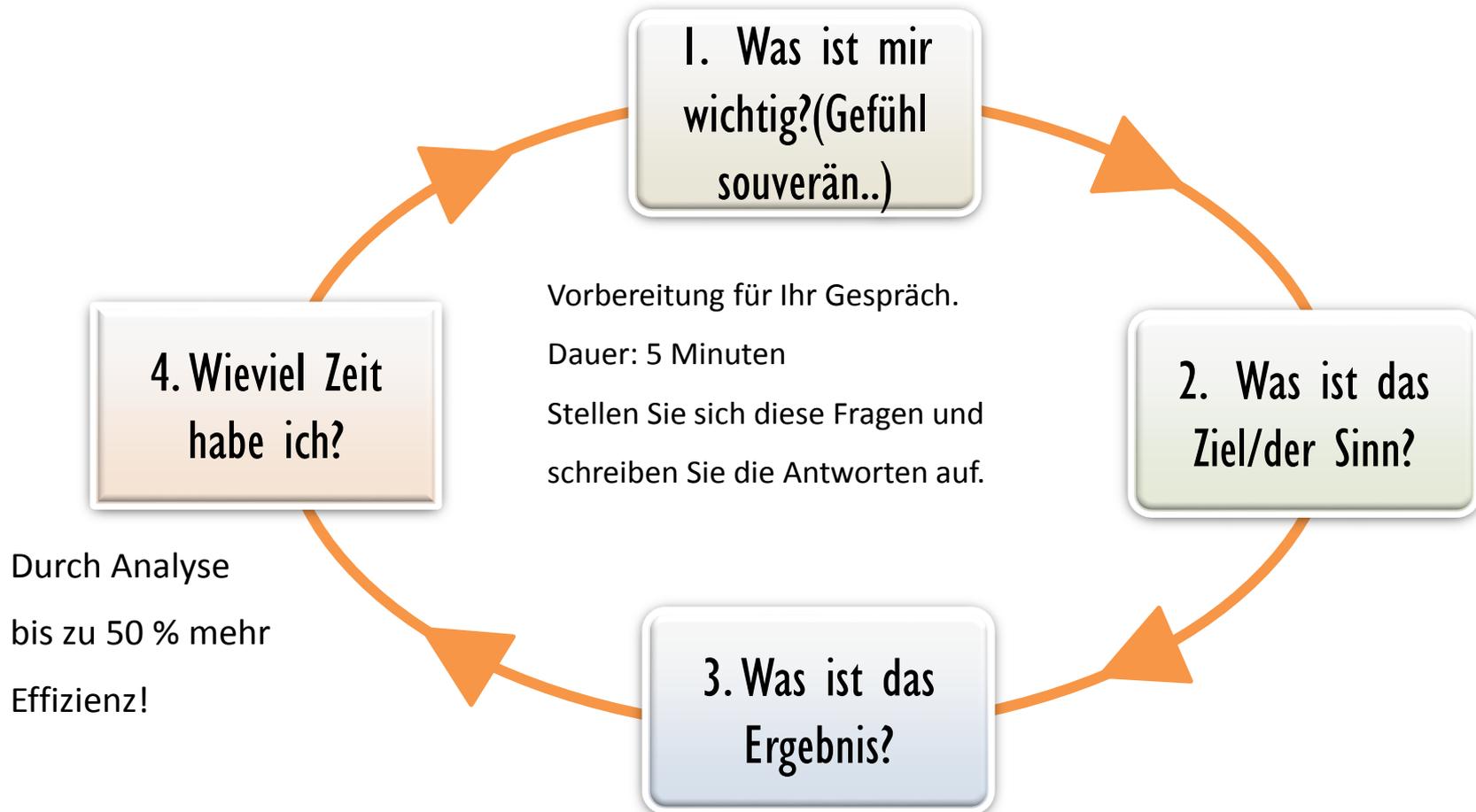
Kommunikation zwischen Gefühl und Verstand

Identität – Rolle – Wer bin ich?

Selbstorganisation

Strategie für die Zielerreichung

Chart Gesprächsvorbereitung



Kommunikations-Tipps KISS Methode

7 Tipps für Ihre Kommunikations-Strategie zur Zielerreichung!

➤ **Tipp 1 Der Anfang und das Ende**

Achten Sie auf den Anfang und das Ende eines Gesprächs.

➤ Die goldene Regel der Kommunikation lautet:
der erste Eindruck und **der letzte** zählt!

➤ Maßgeblich für den Erfolg sind **nur die ersten** und
die letzten Minuten eines Gesprächs.

➤ **Beispiel:** Sie haben 60 Minuten für ein Gespräch.
Dann konzentrieren Sie sich besonders auf **die ersten 5 Minuten**
um eine Beziehung herzustellen und auf die **letzten 5 Minuten**
Behalten Sie das **Ergebnis** im Auge!



Kommunikations-Tipps KISS Methode

➤ Tipp 2 Positive Ausstrahlung

„Lächeln Sie!“



- Sie wirken sofort positiv.
- Ihr Lächeln überträgt sich auf Ihre Stimme
- Ihre Stimme hört sich freundlich und sympathisch an.



Kommunikations-Tipps KISS Methode

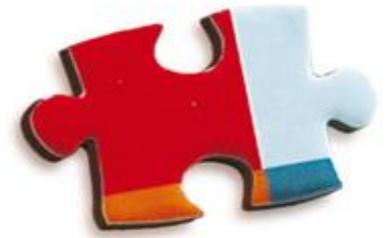
➤ Übung „Wie Sie sofort in einen Top-Zustand kommen“ zu Tipp 2

Sie können die Übung im Sitzen oder Stehen machen.

- Schauen Sie zur Decke. Der Kopf bleibt gerade, sie schauen nur mit den Augen zur Decke.
- Dabei lachen Sie und zeigen Ihre Zähne.
- Dann sagen Sie innerlich zu sich selbst:
Ja, ja, ja, ja, ja, ja sehr schnell (nur in Ihrem Kopf).



- **Fazit:**
Sie können sich nicht mehr deprimiert fühlen, wenn Sie alle Muskeln im Körper anspannen, mit einem breiten Lächeln zur Decke schauen und zu sich selbst sagen: “Ja, ja, ja”.



Kommunikations-Tipps KISS Methode

➤ Tipp 3: Fokussierung

Fokussieren Sie sich auf Ihren Gesprächspartner.



Übung Fokus

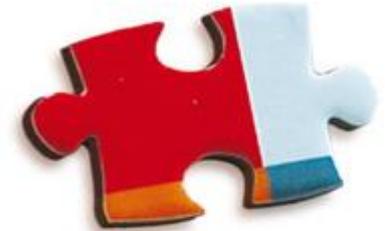
- Schließen Sie die Augen.
- Atmen Sie 5 Mal tief durch die Nase ein und den Mund aus.
- Sie sind sofort ruhig und fokussiert.



Kommunikations-Tipps KISS Methode

➤ **Tipp 4 Aktives Zuhören**

Hören Sie Ihren Gesprächspartner aktiv zu und wenden Sie ihm Ihre Aufmerksamkeit zu (Körper/Ansehen).



- Hören Sie Ihrem Gesprächspartner genau zu und beobachten Sie ihn.
 - Geben Sie leise Bestätigungslaute wie ja, mmm,....mit leichtem Kopfnicken, oder nur Kopfnicken.
 - Lassen Sie ihn ausreden und unterbrechen Sie ihn nicht.

- **Wichtig:**
Beißen Sie sich auf die Zunge, wenn es sein muss!



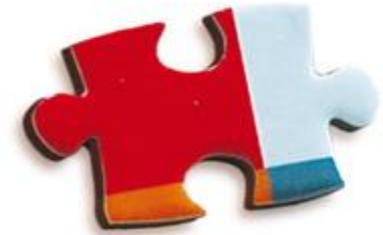
Kommunikations-Tipps KISS Methode

Übung Aktives Hören zu Tipp 4: Aktives Hören (Ohren anschalten)



Fazit:

Sie sind konzentrierter
und hören besser.



- Ziehen Sie Ihre Ohren mit Daumen und Zeigefinger sanft nach hinten und falten Sie sie aus. Sie führen diese Bewegung rund um die Ohrmuschel bis zum Ohrläppchen aus und dabei immer nach außen, weg vom Gehörgang.
- Danach ziehen Sie die Ohrläppchen sanft nach unten.
- Wiederholen Sie die Übung mindestens drei Mal. Ihre Ohren werden warm und bekommen Farbe.

Kommunikations-Tipps KISS Methode

➤ Tipp 5 Wer fragt, der führt!

Stellen Sie W-Fragen für eine zielführende Kommunikation!

- Was genau meinen Sie?
 - Wie meinen Sie das?
 - Was ist Ihnen besonders wichtig?
- Benutzen Sie Worte mit denen Ihr Gesprächspartner Gefühle verbindet.



Beispiel Typbezogen: Visuell, Gefühl, Auditiv

Wie könnte das aussehen?
Wie fühlt sich das für Sie an?
Wie hört sich das an?



Kommunikations-Tipps KISS Methode

➤ Tipp 6 Zusammenfassung

Fassen Sie das Gespräch zusammen und überprüfen Sie die Richtigkeit.



➤ Ist das richtig, dass wir uns...

➤ Habe ich Sie richtig verstanden, dass Sie am.....

➤ Wir sprachen über...



Kommunikations-Tipps KISS Methode

➤ Tipp 7 Ergebnis

Beenden Sie das Gespräch mit einem konkreten Ergebnis! Wie Sie Verbindlichkeit erzeugen.



➤ Dann treffen wir uns am Donnerstag, 12.7. um 14.00 Uhr in...

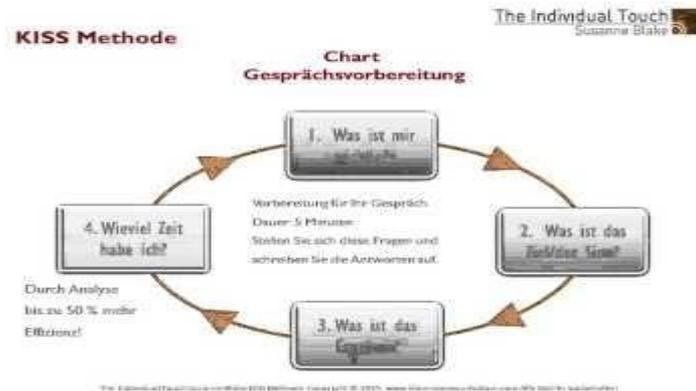
➤ Sie erhalten die Unterlagen heute per Email/per Post....



➤ Wir telefonieren am Dienstag, 6.3. um 16 Uhr.

Visualisierung auch zum Download „Sofort Erfolg beim Kundengespräch“

Klicken Sie auf jetzt auf „Visualisierung“. Wenn Sie online sind, können Sie sie sehen und hören!
Youtube Link <https://youtu.be/g9BSXX8Nhkk>



- Hören Sie sich die Visualisierung für mindestens 5 Tage an, 2 Mal täglich. Sicherlich werden Sie die Ergebnisse verblüffen.



- Hören Sie sich die Visualisierung als Mp3 an. Sie geht tief ins Unterbewusstsein und wirkt so in kürzester Zeit.
- Die Audiodatei können Sie [downloaden](#).

Weitere Kommunikations-Strategien und Informationen

„Kommunikation am Telefon – mit der 7-Schritte-Strategie erfolgreich telefonieren und gewinnen“

„Gewinnen Sie mit Ihrer Stimme,“

„Durch aktives Zuhören erfolgreich kommunizieren – die 3-Schritte-Technik“

„Wie Sie durch Achtsamkeit erfolgreicher kommunizieren = mehr Erfolg“

Warum wir so reagieren, wie wir reagieren – wie Emotionen unser Handeln bestimmen

Ziele – Warum wir Ziele brauchen - wie das Gehirn darauf reagiert



Kontakt

Klare Kommunikation

Susanne Blake
Mechelnbusch 17
22559 Hamburg



Tel.: + 49 (0)40 572 04 962
Mail: sblake@klare-kommunikation.com
Web: www.klare-kommunikation.com
Blog: www.klare-kommunikation.com/blog

Folgen Sie mir:

