

Dirk Preußners

# Sicheres Auftreten für Ingenieure im Vertrieb

So machen Sie Ihre Kompetenz  
für den Kunden sichtbar



# Inhaltsverzeichnis

Vorwort . . . . .	13
-------------------	----

## Teill

Erfolgsfaktoren für Ihr sicheres Auftreten . . . . .	15
--	----

<b>1. Kompetenz sichtbar machen . . . . .</b>	<b>17</b>
Fachwissen allein reicht nicht aus. . . . .	17
Voraussetzungen für Ihr sicheres Auftreten. . . . .	18
<b>2. Körpersprache verstehen und bewusst einsetzen. . . . .</b>	<b>23</b>
Körpersprache interpretieren. . . . .	23
Haltung, Gestik, Fußbewegung . . . . .	27
Mimik und Augenkontakt . . . . .	28
Distanzzonen. . . . .	29
Übungen, die Sie weiterbringen . . . . .	30
<b>3. Fragetechnik und aktives Zuhören . . . . .</b>	<b>33</b>
Grundlagen der Fragetechnik . . . . .	33
Fragetypen . . . . .	34
Anwendung der Fragetypen in der Praxis. . . . .	39
Aktiv zuhören. . . . .	42
Übungen, die Sie weiterbringen . . . . .	43
<b>4. Argumentations-Judo . . . . .</b>	<b>45</b>
Grundlagen der Argumentation. . . . .	45
Gesprächsablauf beim Argumentations-Judo. . . . .	47
Einwände und Reaktionen. . . . .	54
<b>5. Ihre Geschäftskleidung: Klasse kann man sehen . . . . .</b>	<b>58</b>
Ihre „Verpackung“. . . . .	58
Spielregeln für die Geschäftskleidung des Ingenieurs . . . . .	59
Spielregeln für die Geschäftskleidung der Ingenieurin . . . . .	64
Anpassung an die Spielregeln. . . . .	66
Die 17 häufigsten Bekleidungsfehler des Ingenieurs . . . . .	67
Die 15 häufigsten Bekleidungsfehler der Ingenieurin . . . . .	68

<b>6. Tisch-Etikette für die Vertriebspraxis</b> . . . . .	69
Etikette und deren Nutzen für Sie. . . . .	69
Einladungen professionell durchführen. . . . .	71
Tischregeln für Ihr sicheres Auftreten. . . . .	74

## Teil II

Wie Sie Vertriebssituationen beherrschen. . . . .	83
---	----

<b>7. Sicheres Auftreten bei der Kontaktaufnahme und beim Small Talk</b> . . . . .	85
Den Kommunikations-Motor warm fahren. . . . .	85
Nehmen Sie Kontakt auf. . . . .	87
Übungen, die Sie weiterbringen. . . . .	90
<b>8. Sicheres Auftreten in Präsentationen</b> . . . . .	92
Bestandsaufnahme. . . . .	92
Ihr Bewertungsbogen. . . . .	94
Kontrollieren Sie Ihr Lampenfieber und nutzen Sie es . . .	96
Leitfaden für Ihr professionelles Auftreten in Präsentationen. . . . .	99
Krisenmanagement für den Präsentations-GAU. . . . .	104
<b>9. Sicheres Auftreten in Verhandlungen</b> . . . . .	106
Grundlagen für Ihr sicheres Auftreten in Verhandlungen. . . . .	106
Verhandlungsstrategie. . . . .	108
Verhandlungstaktik. . . . .	110
Eine Übung, die Sie weiterbringt. . . . .	120
<b>10. Sicheres Auftreten im internationalen Umfeld</b> . . . . .	122
Internationale Spielregeln beachten. . . . .	122
Internationale Business-Etikette. . . . .	126
Checkliste: Business-Etikette im internationalen Umfeld . . . . .	131
Ausländische Gäste in Deutschland. . . . .	132
Checkliste: Besuch internationaler Gäste. . . . .	136

## Teil III

Sichtbare Kompetenz von A bis Z . . . . .	.139
Downloads. . . . .	.160
Literatur. . . . .	.161
Schlusswort. . . . .	.163
Dank. . . . .	.165
Der Autor. . . . .	.167