

Mitmenschen begeistern



**„Das Feuer, das Du in
anderen entzünden willst,
muss in Dir selber
brennen!“**

Wie überzeuge ich
auf den ersten Blick?

Herzlich
Willkommen !!!

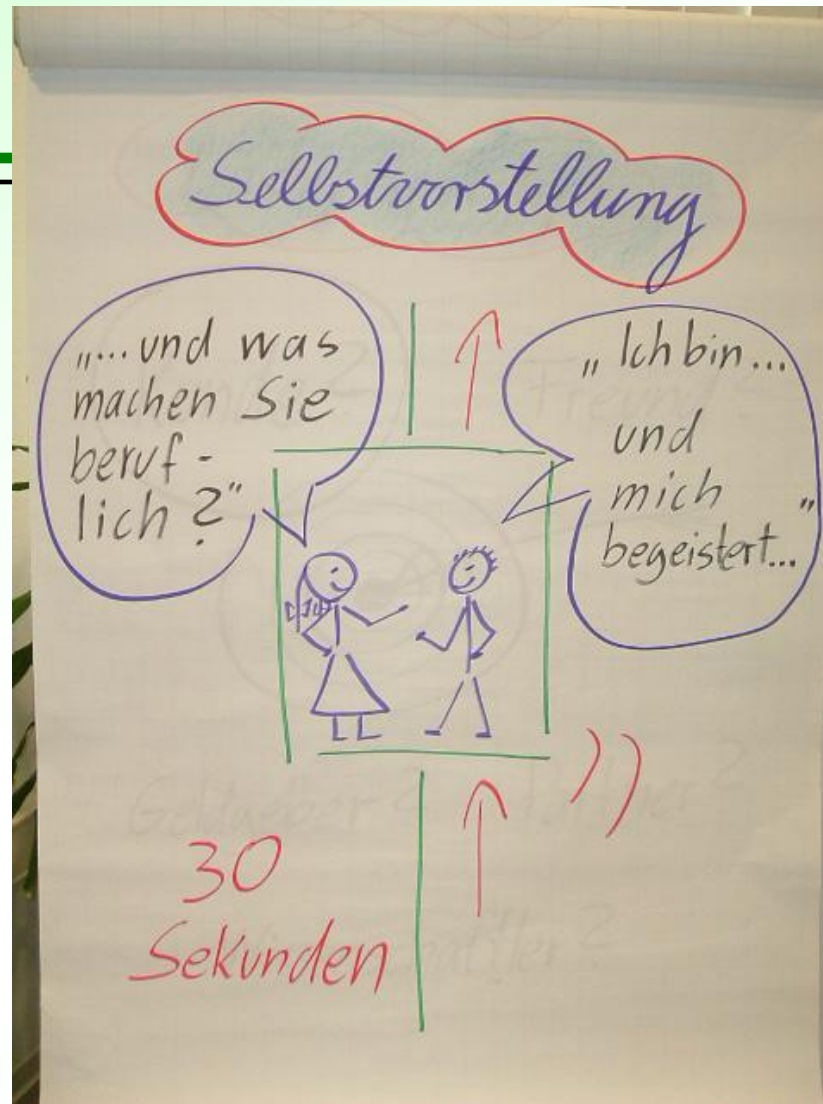
Dr. Martin Emrich

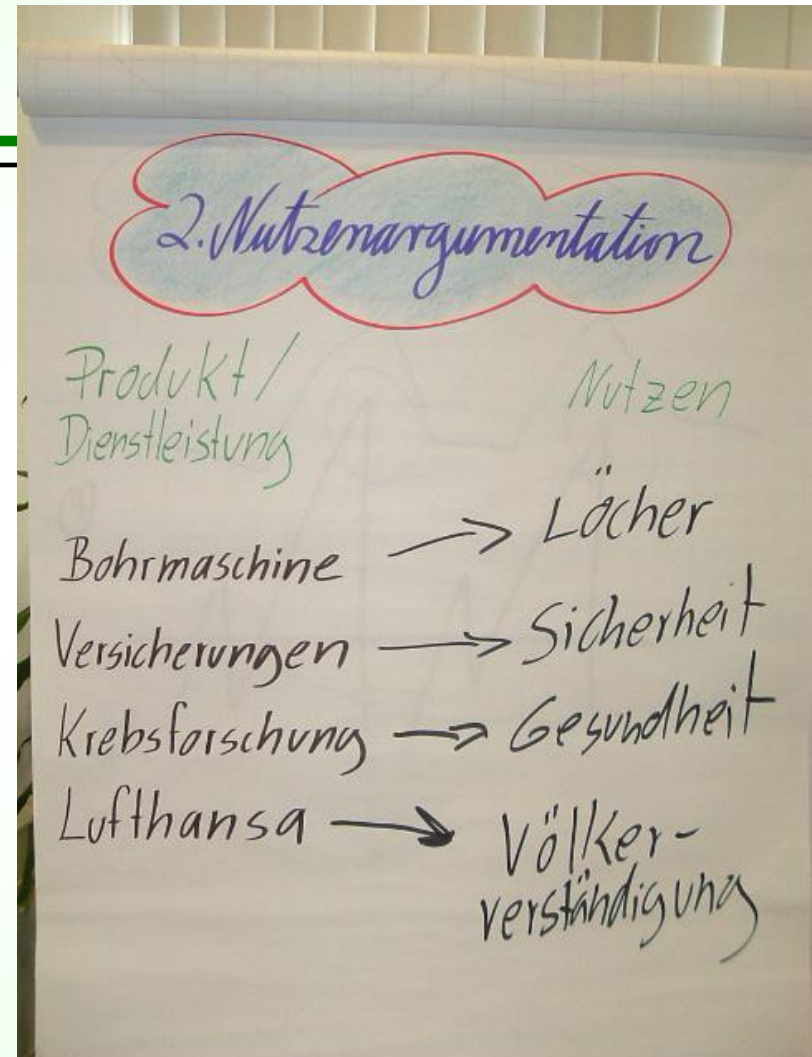
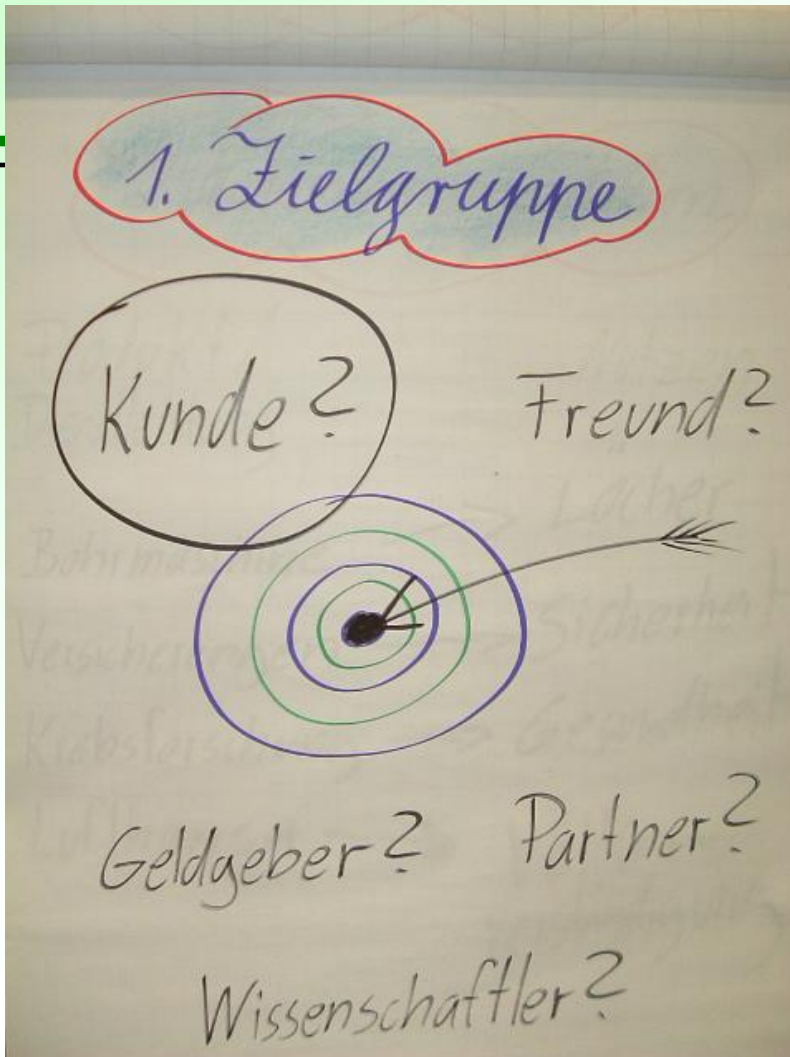
EMRICH Consulting











Kunden wollen
keine Produkte.
Sie wollen
Lösungen!



Tiki-Poster Nr. 3 aus der Sammlung „Konkurrenzorientierung lässt Mitarbeiter aufblühen!“



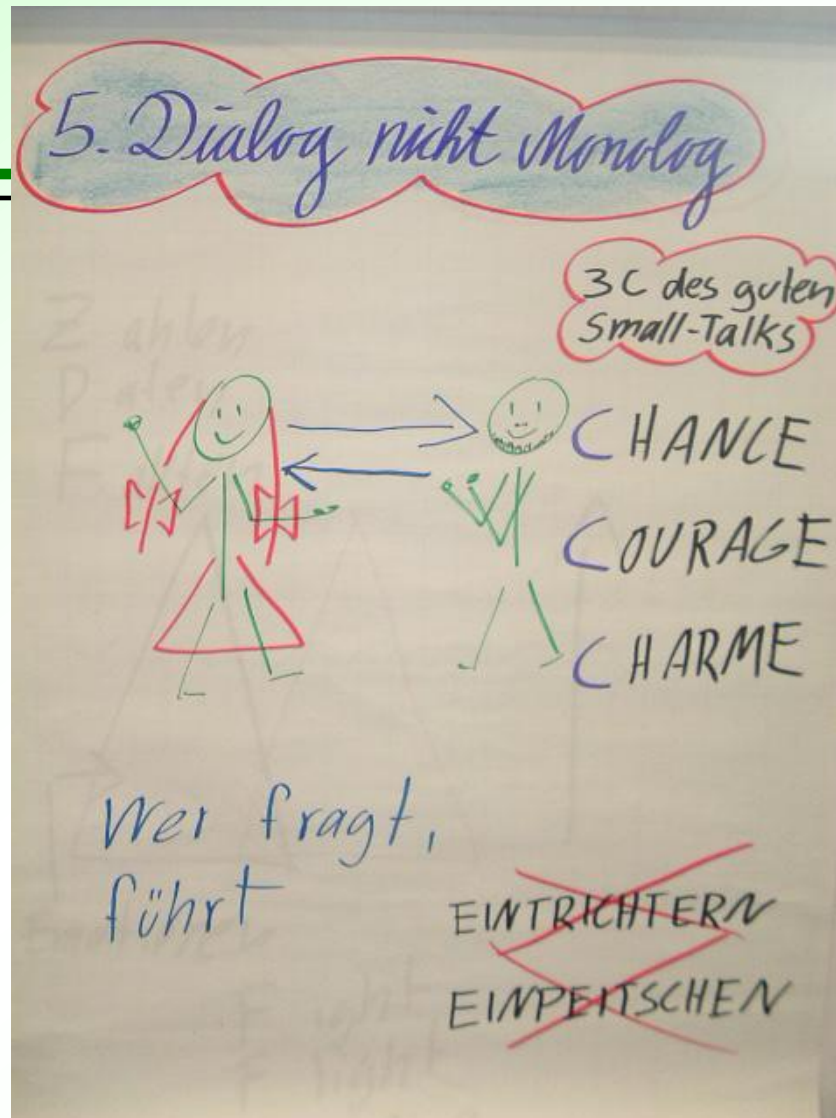
4. Anschauliche Sprache

~~FK~~
~~PZ/AMP~~

Steuerberater:

Bürger Finanzamt

The diagram shows a curved line with three segments connecting the words 'Bürger' and 'Finanzamt'.



Der ge glückte Small Talk - mit der CCC - Regel



C hance

C ourage

C harme

Richtiger Small Talk mit der CCC-Regel

- **Deutsche = Small Talk-Muffel**
- **Schwaben = schlechteste Small Talker Deutschlands**

Wir Schwaben...



Richtiger Small Talk mit der CCC-Regel

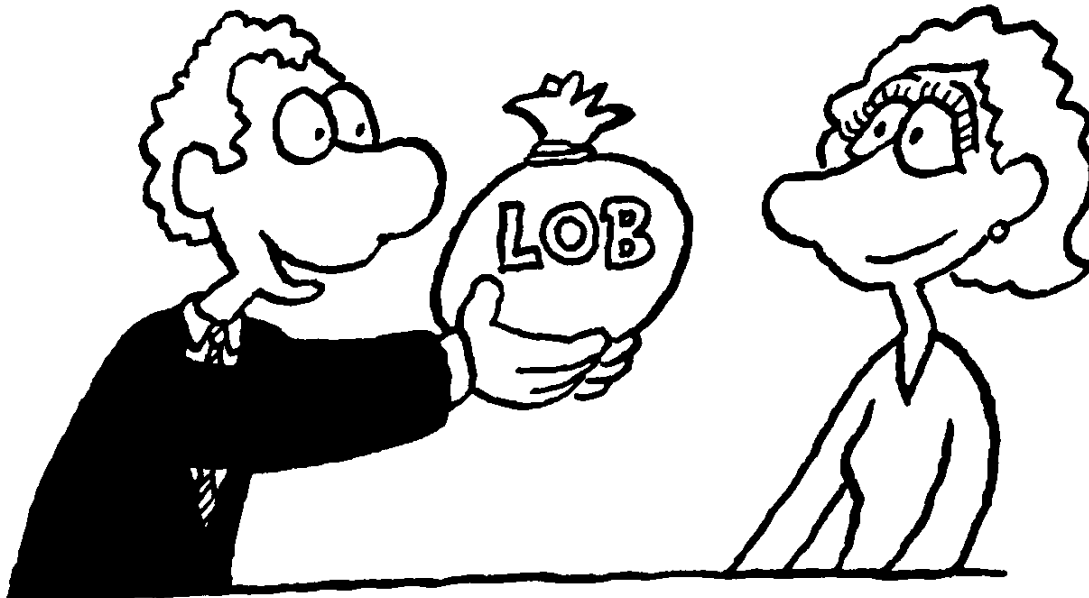
- **Deutsche = Small Talk-Muffel**
- **Schwaben = schlechteste Small Talker Deutschlands**



Richtiger Small Talk mit der CCC-Regel



„Net g'schmumpfe isch g'nug g'lobt!“



Richtiger Small Talk mit der CCC-Regel

- **Kontakt aufbauen**
- **nicht-fachliche Ebene**

Der geglückte Smalltalk - Themenbereiche

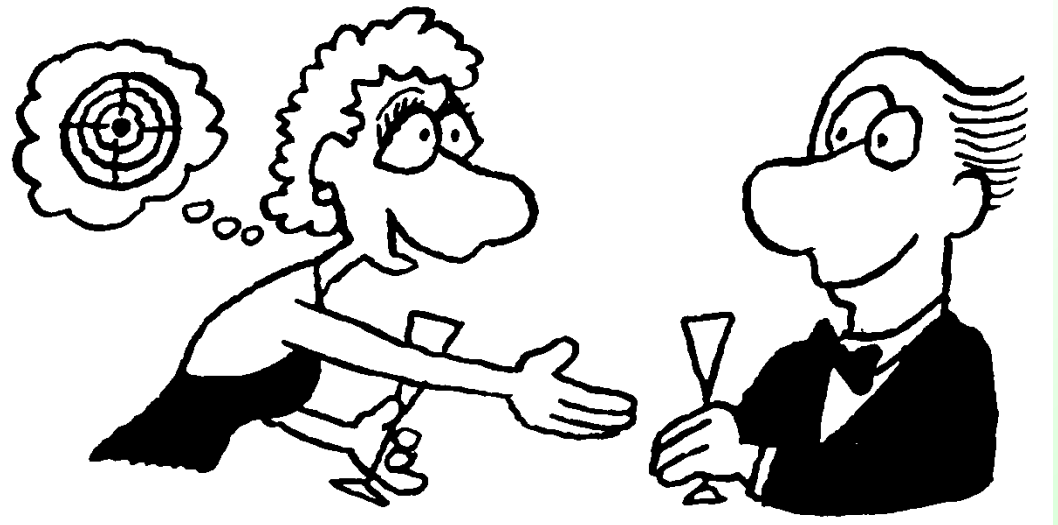
Gute Themen für Smalltalk sind:

- ✓ Situation in der man sich gerade befindet
- ✓ Gemeinsamkeiten mit dem Gesprächspartner
- ✓ Kultur
- ✓ Wetter
- ✓ Die Anreise
- ✓ Sport
- ✓ Internet
- ✓ Reisen
- ✓ Essen und Trinken
- ✓ Erfreuliches aus aller Welt

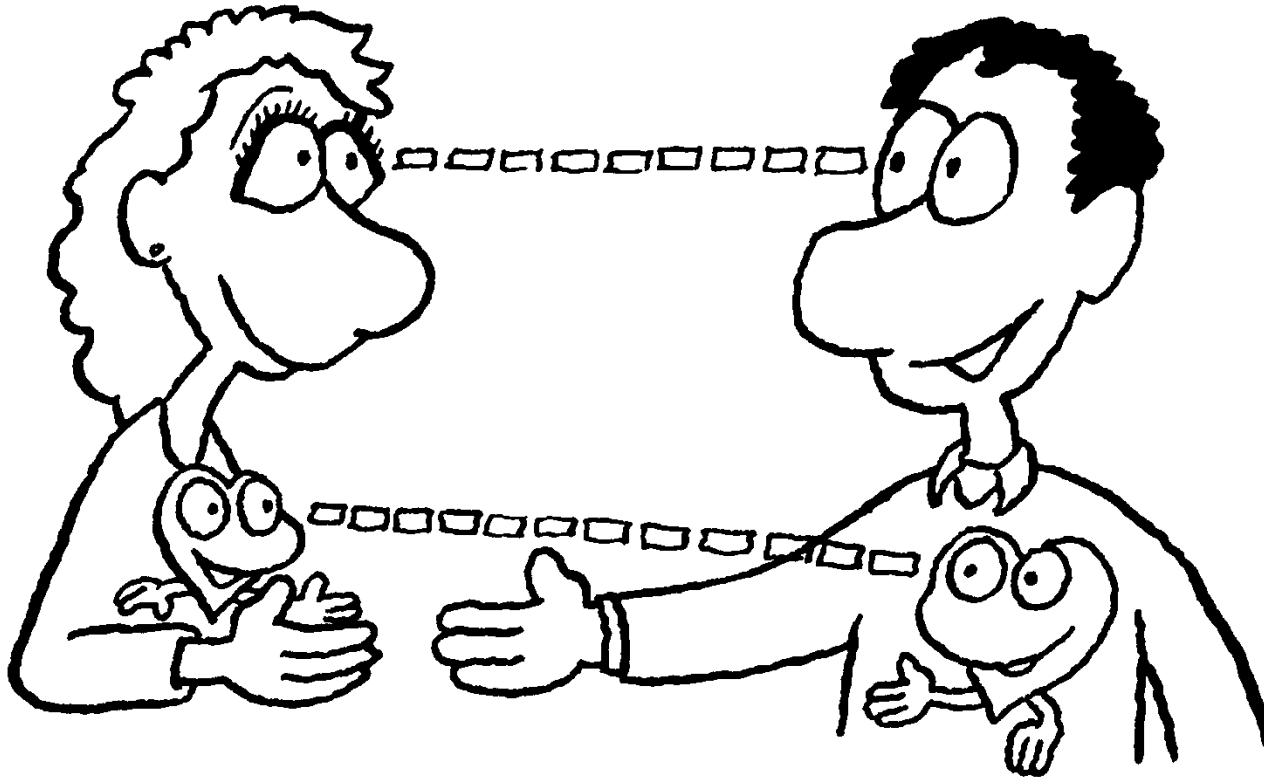
Tabuthemen sind:

- ✦ Religion
- ✦ Politik
- ✦ Krankheiten/
psychische Probleme
- ✦ Geld/ Vermögensverhältnisse
- ✦ Sex/Intimes

1. Der Unterwürfig-Beflissene
2. Der Eingebildete
3. Der (körperlich) Vereinnahmen



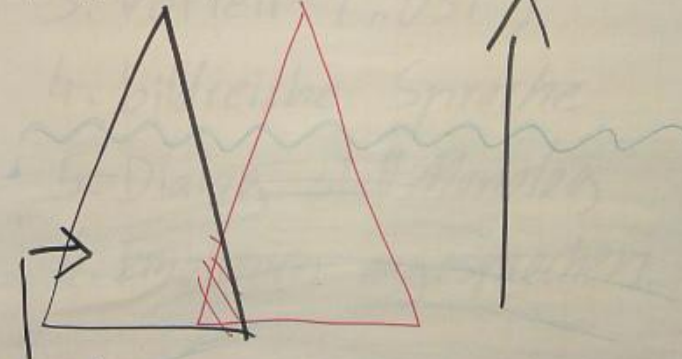
„Ein Fremder ist ein Freund, den man nur noch nicht kennt!“



Optimal: mindestens 1 Armlänge Abstand lassen!

6. Emotional ansprechen

Zahlen
Daten
Fakten



Emotionen

Fight
Flight
Freeze

Feedback

1. Zielgruppe klar
2. Nutzenargumentation
3. Vorteil („USP“)
4. bildreiche Sprache
5. Dialog statt Monolog
6. Emotionen angesprochen

Mehr unter www.Emrich-Consulting.de

EMRICH Consulting - *improving people!*

www.emrich-consulting.de

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Martin Emrich

Mobil +49 (0) 177 / 7869 115
emrich@emrich-consulting.de



Bildmaterial: Pixelio.de, EMRICH Consulting