

Verkaufstagung mit internationalen Top-Speakern und erfolgreichen Unternehmern

Schlagfertig und erfolgreicher

Bei der Verkaufstagung „For Sale“ am 12. Oktober holen sich Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Key-Account-Manager, Verkaufsteams, Marketing- und Personalverantwortliche die besten Tipps von Vertriebsexperten. Einer davon ist Matthias Pöhm, einer der besten Rhetoriktrainer im deutschsprachigen Raum.

Herr Pöhm, worum wird es in Ihren Vorträgen gehen?

Am Vormittag hören die Teilnehmer meinen Vortrag „Nie wieder sprachlos im Kundengespräch“. Wie oft denkt man sich: „Sag doch was, das darfst du dir nicht gefallen lassen!“, doch man bleibt stumm. Eine Stunde später fällt einem dann ein, was man hätte sagen sollen. Ich werde darüber sprechen, was man tun kann, um solche Sprechblockaden zu überwinden. Es gibt Techniken, um Schlagfertigkeit zu lernen. Am Nachmittag geht es um die Frage „Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon?“ Wer vor Publikum spricht, will seine Zuhörer nicht langweilen. Ich habe mich 20 Jahre lang damit beschäftigt, wie man sein Publikum überzeugen kann.

Welchen Titel trägt Ihre aktuelle Publikation?

Meine neusten Bücher sind „Das NonPlusUltra der Schlagfertigkeit: Die besten Techniken aller Zeiten“ und „Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon?“. Mein Buch „Nicht auf den Mund gefallen!“ ist schon älter, jedoch mit einer Gesamtauflage von rund 170.000 Büchern das am meisten verkaufte Buch zum Thema Schlagfertigkeit im deutschsprachigen Raum.

Was wollten Sie mit Ihrer Anti-PowerPoint-Partei erreichen?

Ich habe die Partei in der Schweiz gegründet, um auf die Probleme von PowerPoint-Präsentationen aufmerksam zu machen: Vorträge kommen bei den Zuhörern tausendmal besser an, wenn

PowerPoint der Vortragende auf PowerPoint-Folien verzichtet. Die Partei hat an den Wahlen teilgenommen, 4900 Stimmen bekommen und internationale Medienaufmerksamkeit auf das Thema gezogen. Es war eine marketing-Aktion.

Sie halten auch Flirtseminare für Männer ab. Was ist das Geheimnis erfolgreicher Flirts?

Flirten hat viel mit Rhetorik zu tun. Frauen wollen von Männern angesprochen werden. Doch dabei können Männer viel falsch machen. Frauen wollen keinen Mann, der sie auf einen zu hohen Sockel stellt, ihnen pausenlos Komplimente macht, viermal die Woche Blumen kauft und die Frau

immer anruft. **Weitere Infos zu den weiteren Referenten der Tagung und Anmeldung:** www.forsale-tagung.at

Karin Schweighofer



Foto: zVg

Matthias Pöhm

ANZEIGE