

## Checkliste für die Erste-Eindruck-Planung



1. **Fragen Sie sich: wie will ich wirken?** dominant, kumpelhaft, kontrolliert, nachdenklich?  
Dabei hilft die Überlegung: Welche Erwartung hat der Kunde an Ihre Erscheinung?



2. **Bringen Sie Ihre Kleidung in Einklang mit der Erwartung.** Für Verkäufer/ -innen und Führungskräfte ist ein tadelloses Erscheinungsbild aus Kleidung, Farbharmonie und gepflegten Haaren ein Muß. Je stimmiger Sie in diesem Punkt Kleidung und Farbe wirken, desto größer ist Ihre Wirkung . Schwarze Anzüge bei Männern, dunkles Grau oder Dunkles Blau in Verbindung mit einem starken Kontrast zum Hemd wirken eher durchsetzungsstark als hellere Farben. Mittelblaue Anzüge mit weniger kontrastreichen Hemden empfehlen sich, wenn Sie Ordnung und Stabilität ausstrahlen wollen.



3. **Halten Sie den Blickkontakt.** 60-80% der Gesprächszeit sollten Sie direkten Blickkontakt haben.



4. **Checken Sie Ihre Haltung vor dem Gespräch in einem großen Spiegel.** Eine offene Körpermitte, also Schultern etwas zurück und das Kinn leicht! nach oben, in Kombination mit einem aufrechten Gang oder Stand assoziiert eher Durchsetzung & Einfluss als hängende Schultern.



- 5. **Lächeln Sie!** Lächelnden Menschen vertraut man eher als nicht lächelnden.
  
- 6. Damit sich der erste Eindruck festigt: **bleiben Sie fokussiert.** Lassen Sie sich nicht durch andere Ereignisse ablenken, wie Geräusche oder vorbeilaufende Menschen. Halten Sie den Blickkontakt und stellen Sie interessierte Fragen.
  
- 7. Schon mit dem ersten Wort wird Ihre Stimme wahrgenommen und beurteilt. Wollen Sie Ordnung und Stabilität ausstrahlen, **nehmen Sie etwas Sprechgeschwindigkeit heraus.** Möchten Sie durchsetzungsstark wirken, darf die Stimme etwas! lauter sein. Dunkle, tiefe Stimmen unterstützen dies zusätzlich.
  
- 8. Fast überflüssig zu erwähnen: **Pünktlichkeit ist eine Selbstverständlichkeit.** Wer pünktlich zum vereinbarten Termin erscheint wird als verlässlich wahrgenommen.

