

## ÜBERZEUGEND PRÄSENTIEREN

für Vertriebsmitarbeiter, Produktmanager und Techniker/Entwickler im Vertrieb

*2-tägiges Training (nur firmenintern)*

### Trainingsziel

Außendienstmitarbeiter sollen motiviert werden, herkömmliche Wege von Präsentationen zu verlassen. Durch Kenntnisse des Gesamtzusammenhanges solcher sozialer Aufeinandertreffen, werden Wege aufgezeigt, über das bloße Referieren, Folder-umblättern, Beamerbedienung und Folienauflegen hinaus, eine effiziente Vorbereitung durchzuführen und die Gesprächspartner zu beteiligen und zu motivieren.

### Trainingsinhalte

- Analyse der eigenen Verkaufsgespräche und Präsentationen
- Vorstellungen und Realität
  - Welche Einstellung habe ich bei Ist ungleich Soll?
- Welchen Einfluss haben die biologischen Grenzen unserer Kunden?
  - Praktische Übungen
- Welche Rolle spielt die Konzentration unserer Kunden? Wie fördern wir diese?
  - Praktische Übungen
- Inwieweit beeinflusst das gegenseitige Vertrauen unsere Gesprächspartner?
  - Praktische Übungen
- Grundgesetze der Kommunikation vor Gruppen
  - Wahr ist nicht was wir sagen, sondern ....
- Grenzen der Wahrnehmung
  - Praktische Übungen
- Lerntypdiagramm - Nicht alle sind gleich!
- Überzeugend Präsentieren etwas anders
  - Vorbereitung, Aufbau und Gestaltung
  - Gestik, Mimik, Haltung
  - Durchführung und Reflexion
- Erstellung eines persönlichen Chancenplanes "Präsentation"

### Trainingskonzept

Es handelt sich um ein trainingsintensives Programm, mit permanenter Reflexion der eigenen Verhaltens- und Darstellungsweisen.

Am Ende des Trainings erhält jeder Teilnehmer ein persönliches Teilnahmezertifikat