

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