

---

## ÜBERZEUGEND PRÄSENTIEREN

---

- Zielgruppe: Projektleiter, Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter, Mitarbeiter mit Kundenkontakt
- Das Ziel: Die Art und Weise der Präsentation beim Kunden kann ein entscheidender Faktor für den Verkaufserfolg sein. Es ist das sichere und souveräne Auftreten und sprachliche Kompetenz, die beim Gegenüber mehr bewirken, als eine geschliffene Produktpräsentation
- Methode: Kurzvortrag, Diskussion, Video-/Telefonübungen, Rollenspiele, Theoretische Inputs, Einzel- und Gruppenübungen, Lehrgespräch,
- Inhalte :
- Persönlichkeit und Selbstbewusstsein
  - Was ist eine „verkaufsaktive Präsentation“
  - Grundlagen der Kommunikation
  - Einsatz der Körpersprache
  - Die Vorbereitung und Durchführung einer Präsentation
  - Das Eingehen auf individuelle Aspekte der Zielgruppe
  - Sprache bewusst einsetzen: stilistisch und rhetorisch
- Dauer: 2 Tage