



---

## PRÄSENTATIONSTECHNIKEN

---

Zielgruppe:	Mitarbeiter im Innen- und Außendienst mit Kundenkontakt
Seminarziel:	<p>Die Art und Weise der Präsentation der Produkte beim Kunden kann ein entscheidender Faktor für den Verkaufserfolg sein. Diese Präsentation wird beeinflusst durch die unterschiedlichsten Komponenten, die auf den Präsentierenden zurückzuführen sind.</p> <p>Es ist ein sicheres und souveränes Auftreten und eine sprachliche Kompetenz, die beim Gegenüber mehr bewirken, als eine geschliffene Produktpräsentation. Neben dem Wettbewerbsvorteil aufgrund der Produktpalette beurteilt ein Kunde zu einem weitaus höheren Anteil aufgrund der Beziehungsebene.</p> <p>Die Teilnehmer werden folglich nicht nur die Medientechnik beherrschen, sondern können diese auch erfolgreich präsentieren.</p>
Methode:	Lehrgespräch, Videoanalysen, Analysen und Übungen anhand von Beispielen aus der Praxis
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Persönlichkeit und Selbstbewußtsein</li><li>▪ Sachebene und Beziehungsebene</li><li>▪ Was ist eine „verkaufsaaktive Präsentation“</li><li>▪ Grundlagen der Kommunikation</li><li>▪ Einsatz der Körpersprache</li><li>▪ Besonderheiten der Moderation</li><li>▪ Die korrekte Kleidung des Präsentierenden</li><li>▪ Die Vorbereitung und Durchführung einer Präsentation</li><li>▪ Das Eingehen auf individuelle Aspekte der Zielgruppe</li><li>▪ Nachbereitung einer Präsentation</li><li>▪ Einsatz von Multimedia</li><li>▪ Sprache bewußt einsetzen: stilistisch und rhetorisch</li><li>▪ Die anschließende Diskussion</li></ul>
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	bis max. 10 Teilnehmer