

Die perfekte Kundenpräsentation

Überzeugend auftreten · Begeisternd präsentieren · Zuhörer für sich gewinnen

■ Zum Seminar

Die erste Hürde ist geschafft – Sie haben einen Termin bei Ihrem Kunden und präsentieren Ihr Angebot. Jetzt kommt es darauf an, die eigenen Produkte oder Dienstleistungen ins rechte Licht zu rücken. Einen nachhaltigen Eindruck bei Ihren Zuhörern zu machen. Ihre Kunden zu überzeugen, dass Sie der richtige Partner für ihr Projekt sind.

Was macht eine Präsentation aus, die ein Publikum beeindruckt? Wie gelingt es, frei zu sprechen und nicht am Text zu kleben? Wie setzen Sie Medien gekonnt ein? Wie entwickeln Sie einen roten Faden? Und wie wird man mit Lampenfieber fertig?

In diesem Praxis-Training arbeiten Sie an Ihrem Drehbuch für die nächste Verkaufspräsentation. Erfahren Sie, wie Sie

- Ihr Angebot anschaulich und glaubwürdig vorstellen,
- Folienschlachten und Info-Lawinen vermeiden,
- die zentralen Botschaften gekonnt „auf den Punkt bringen“,
- Kompetenz, Ausstrahlung und Persönlichkeit vermitteln,
- souverän mit Einwänden und Störungen umgehen,
- mit lebendigem Vortrag Ihre Zuhörer rundum überzeugen.

Zahlreiche Beispiele und Übungen mit individuellem Feedback helfen bei der Umsetzung in den eigenen Arbeitsalltag.

■ Teilnehmerkreis (m/w)

- Fach- und Führungskräfte im Verkaufsaußendienst
- Alle, die Produkte und Dienstleistungen vor ihren Kunden präsentieren
- Alle, die Projekte und Ideen vorstellen und Führungskräfte, Kollegen oder Gremien überzeugen wollen

■ Ihr Seminarleiter

Dipl.-Kfm. Rüdiger Freudentahl

ist selbstständiger Kommunikationstrainer, Managementberater und Fachbuchautor, insbesondere zu den Themen Präsentation, Rhetorik, Verkauf und Telefonakquise. Er ist Autor des Buches „Das DIVA-System – Überzeugend vor Kunden präsentieren“.

■ Art der Präsentation

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen mit Trainer-Feedback, Checklisten, Diskussion, Fachbuch, Seminarunterlagen

■ Ihr Nutzen

Zur Nachbereitung und Lernkontrolle erhalten Sie das Fachbuch von Rüdiger Freudentahl zum Thema Kundenpräsentation.

■ Seminararten

Wuppertal, Hubertusallee 18
 Mo, 16.4.2018 bis Di, 17.4.2018,
 jeweils 9.15 bis 16.45 Uhr
Anmelde-Nr. 500125W / Gebühr: € 1.170,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

■ Seminarinhalt

1. Souveränes Auftreten in Verkaufssituationen

- Die eigene Einstellung: Wie man Erfolgsbremsen löst
- Mit Persönlichkeit und Ausstrahlung beeindrucken
- Warum der erste Eindruck wichtig ist

2. Produkte und Lösungen vor Kunden präsentieren

- Ihr persönliches Drehbuch: Präsentationen vorbereiten
- Spannungsbogen und Dramaturgie: vom interessanten Einstieg zum pointierten Abschluss
- Spannendes Storytelling statt Produktdetails und Technikerlatein
- Präsentationsmedien abwechslungsreich einsetzen: wirkungsvolle Effekte ohne „Spielereien“
- Wie Sie skeptische Zuhörer auf Ihre Seite ziehen
- So bleiben Sie souverän bei Pannen, Zwischenfragen Gegenwind und Störfeuern
- Dialog statt Monolog: Kunden aus der Distanz holen und in die Präsentation einbeziehen
- Tipps gegen Lampenfieber, Blackouts und Stress

3. Stimme und Körpersprache bei Präsentationen

- Mit prägnanter Sprache und klarem Ausdruck zum Erfolg
- Körpersprache beim Vortrag: Wie Sie Haltung bewahren und einen festen Standpunkt einnehmen
- Ohne Blickkontakt kein Kontakt! So sprechen Sie frei und überzeugend mit Kunden
- Gestik und Mimik: Botschaften bewusst unterstützen
- Es ist fast unmöglich, mit der Dynamik zu übertreiben...

4. Wortschatztraining für Ihren Kundenvortrag

- Vom Reden „zwischen den Zeilen“: rhetorische Finesse für Ihre Präsentation
- Die „Schnitzeltechnik“ für überzeugende Argumentation
- Komplexe Sachverhalte anschaulich beschreiben: das Geheimnis bildhafter Sprache
- Tipps für die Visualisierung des Kundennutzens
- Um Kopf und Kragen geredet: die häufigsten Fehler und wie Sie sie ein für alle Mal vermeiden

5. Training typischer Präsentationssituationen mit individuellem Feedback

■ Teilnahmebescheinigung

Sie erhalten eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der TAW mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

■ Beratung und Information

Fachlich: Dipl.-Ök. Simon Oesterwalbesloh, Tel.: 0202-7495-303
 Organisatorisch: Tiziana Rampino, Tel.: 0202-7495-229

Hubertusallee 18 · 42117 Wuppertal · Tel. 0202/7495-0 · Fax 0202/7495-202 · www.taw.de · taw@taw.de

Kompetenzzentren und Themenakademien der TAW

Unsere Kompetenzzentren: **KONSTRUKTION** und **ENTWICKLUNG, MASCHINENBAU** und **FAHRZEUGECHNIK, ELEKTROTECHNIK, VERFAHRENSTECHNIK**



Die TAW ist ein Außeninstitut der RWTH Aachen und Weiterbildungspartner der Bergischen Universität Wuppertal