

# Professionell Präsentieren

|  |
|--|
| <b>Teaser</b>  |
| In diesem Training erhalten Sie die notwendigen Skills, sich mit dem passenden Auftreten, einer einzigartigen Storyline und einem flexiblen, dynamischen Eingehen auf die Bedürfnisse der Kunden einen unvergesslichen Eindruck zu hinterlassen.   |
| <b>Ziele</b>   |
| Sie... <ul style="list-style-type: none"><li>• möchten mit dem passenden Auftreten in Rhetorik und Körpersprache ihren Kunden mit auf eine gemeinsame Reise nehmen</li><li>• wollen mit einer interessanten Storyline den Kunden in seiner Welt abholen und ihn inspirieren</li><li>• überzeugen mit verschiedenen Medien und schaffen die notwendige Abwechslung</li><li>• gehen dynamisch auf Wünsche und Bedürfnisse des Kunden ein und entwickeln diese ziel- und ergebnisorientiert</li><li>• wirken auch vor einer Kamera sympathisch und souverän und sprechen Ihr Gegenüber auf der Beziehungsebene wirkungsvoll an</li><li>• schaffen es, Ihren Kundentermin authentisch und mit Begeisterung zu einem positiven Ergebnis zu führen</li></ul> |
| <b>Inhalte</b>   |
| In diesem Training behandeln wir folgende Inhalte: <ul style="list-style-type: none"><li>• Wichtigkeit der Storyline, des Storytelling und der Kernbotschaft</li><li>• Dynamische Interaktion mit einer ergebnisorientierten Gesprächsführung.</li><li>• Abwechslung mit verschiedenen Medien realisieren</li><li>• Bedeutung von Begeisterung und Leidenschaft kennenlernen</li><li>• Körpersprache und Betonung bewusst einsetzen</li><li>• Sensibilität für die eigene Wahrnehmung mit dem Ziel Selbstoptimierung.</li><li>• Möglichkeiten, wie Sie auch online Kunden begeistern</li></ul>   |
| <b>Nutzen</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Sie sind sensibilisiert für die Bedeutung von Begeisterung und Leidenschaft in Ihrer Präsentation.</li><li>• Sie sind in der Lage, eine Storyline zu finden, die an den Interessen und Bedürfnissen des Kunden interessiert ist.</li><li>• Sie schaffen es, das Gespräch in ihrer Präsentation als Dialog mit dem Kunden aufzubauen und sich auf den Nutzen zu fokussieren.</li><li>• Sie identifizieren Kundenwünsche und steuern das Gespräch ergebnis- und zielorientiert.</li><li>• Sie steigern die eigene Wahrnehmung und optimieren Ihren technischen Einsatz bei Präsentationen.</li><li>• Sie gewinnen Ansätze, wie Sie auch online begeistern.</li></ul>   |
| <b>Zielgruppe</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Vertriebs- und Marketingmitarbeiter, die ihre Kundenbesuche online durchführen, Geschäftsführung</li><li>• Techniker, die Kundenschulungen und Präsentationen online abhalten</li></ul>  |
| <b>Art und Umfang</b>  |
| Training, 2 Tage (Präsenz)   |