



# Professionell präsentieren

- ALLES oder NICHTS! -

## **Ziel und Nutzen**

Die Phase der Präsentation ist DIE alles entscheidende Stufe in einem Verkaufsprozess. Die detaillierte Bedarfsermittlung gibt Ihnen die Munition dazu und die Nutzenargumentation verschafft Ihnen die Aufmerksamkeit. Hier fesseln Sie Ihre Kunden, hier verführen Sie sie!

- Sein oder nicht Sein, das ist die Frage! -

Vorbereitung, Konzeption und Gestaltung sowie Visualisierungstechniken sind das Herzstück von herausragenden Präsentationen. Die Dos und Don'ts im persönlichen Auftreten werden mittels Video aufgezeichnet, analysiert und optimiert!

## **Inhalte**

- Kommunikation und Sympathie
- Vorbereitung und Präsentationsaufbau
- Wer ist die Zielgruppe?
- Die Visualisierung
- Professioneller Bildeinsatz
- Persönliche Medientechnik
- Die Körpersprache – Stimme, Mimik und Gestik
- Hilfe, eine Panne! – Verhindern Sie, dass aus kleinen Vorfällen große Katastrophen werden
- Interaktion
- Gestaltung von Handouts und Unterlagen
- Regeln und Checklisten für einen sicheren Ablauf
- Die Teilnehmer werden durch viele praktische Übungen unterstützt und erhalten durch eine Videoanalyse Feedback.



## **Facts**

**Zielgruppe:**  
Alle Mitarbeiter, die Präsentationen durchführen müssen

**Termine:**  
07.04. bis 09.04.2008  
22.09. bis 24.09.2008  
01.04. bis 03.04.2009

**Trainer:**  
Steffen Kühnel

**Ort:**  
Gewerbepark Alterlaa  
Altmannsdorfer Str. 154-156  
1230 Wien

**Seminargebühr:**  
EUR 900,00 exkl. MwSt.