INSTATIK GmbH
Der Trainings-Spezialist für Präsentation und Verkauf

Geschäftsführer: Dipl.-Paed. Peter Mohr
Handelsregister: AG Mannheim
HRB 701975
UST-ID-Nr.: DE253689892

Post: **Barlachstrasse 4**
D – 69168 Wiesloch
Fon: **+49-6222-385852**
Fax: **+49-6222-385853**
E-Mail: **instatik@instatik.de**
Internet: **www.instatik.de**

Intensiv-Training

Rhetorik und Präsentation

Stehen, Bestehen und Überzeugen vor Publikum

Trainings-Ziel:

Lassen Sie Ihre Präsentationen (endlich) genau so gut werden wie Ihre Produkte.
Denn gute Ideen, Produkte oder Dienstleistungen haben viele.
Aber nur wenige verstehen es, von diesen auch überzeugen zu können.
Dieses Intensiv-Training wird dies grundlegend ändern.
In diesem Training lernen die Teilnehmer, in Präsentationen stehen und "bestehen" zu können und dabei von sich und ihren Konzepten oder Produkten überzeugen zu können – Auch in schwierigen Situationen.
Hierzu vermittelt das Training ein effektives Know-How mit Tipps und Tricks aus den Bereichen Rhetorik, Präsentationstechnik, Verkaufspsychologie, Dialektik und Kommunikationspsychologie.
Insbesondere das Präsentieren unter erschwerten und "feindlichen" Bedingungen (Einwände, Vorwürfe, Störungen, Angriffe, Pannen) wird intensiv trainiert.

Trainings-Inhalte:

Personale Rhetorik – Der wirkungsvolle Auftritt vor Publikum:
- Überwindung des Lampenfiebers
- Rhetorischer Einsatz von Stimme, Sprache und Ausdruck
- Überzeugender Einsatz der Körpersprache (Gestik, Mimik, Positur)
- Entwicklung von Sicherheit, Ausstrahlung und Charisma des Präsentators
- Den roten Faden vorbereiten, einhalten und flexibel handhaben
- Vermeidung der typischen Rhetorik- und Präsentationsfehler

Präsentations-Dramaturgie – Die überzeugende Story von Präsentationen:
- Wirkungsvolle Gliederung und Story einer Präsentation
- Verkaufspsychologische Hebel und Argumentationen der Präsentation
- Überzeugende Argumentationsstränge und Dramaturgie einer Präsentation
- Auch komplexe Inhalte zuhörergerecht und mitreissend präsentieren

Optische Rhetorik – Visualisierungen und Medien professionell einsetzen:
- Psycho-Logische Gestaltung von Visualisierungen
- Tricks der Optischen Rhetorik und der Visuellen Argumentation
- Professionelle Handhabung der gängigen Präsentationsmedien
- DOs and DONTs bei PowerPoint und Beamer

DONT GET SHOT – Der souveräne Umgang mit kritischem Publikum:
- Gekonnter Umgang mit Fragen und Einwänden
- Souveränes Meistern von Angriffen und Vorwürfen
- Professionelles Managen von Pannen und Störungen
- DOs and DONTs in der Interaktion mit kritischem Publikum

Einen Kurz-Film zu den Trainings-Inhalten finden Sie hier:
www.instatik.de/video.htm

Der Trainer:

Dipl.-Paed.Univ PETER MOHR
– Fachtrainer für Präsentation und Verkauf

Das Trainer-Profil ist auf der Rückseite dargestellt.

Trainings-Methodik:

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Videogestützte Übungen mit Analysen und Feedbacks
- Jeder Teilnehmer erhält eine eigene Videoaufzeichnung seiner Übungen
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Analyse und Optimierung eigener mitgebrachter Visualisierungen
- Training von Worst-Case-Situationen (Einwände und Angriffe)
- Abschließende Realtime-Präsentation (12 Minuten vor Publikum)
- Ausführliche Seminarunterlagen und Checklisten
- Kostenfreie telefonische Fragen-Hotline nach dem Seminar
- Sehr forderndes 3-tägiges Intensiv-Training
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl: Maximal 8 Teilnehmer
- Die Teilnehmer erhalten zusätzlich folgende Medien des Trainers:
  - Buch: "30 MINUTEN PRÄSENTIEREN" (ISBN 9783869362618)
  - Hörbuch: "PRESENT TO WIN" (ISBN 9783905357707)

Veranstaltungs-Orte und Veranstaltungs-Termine:

- Termine: Regelmässig 2 mal pro Jahr
  Die aktuellen Termine finden Sie auf unserer Website
- Dauer 3 Tage – Täglich jeweils 09:00 – 18:00 Uhr
- Ort: INSTATIK-Seminar-Zentrale in 69168 Wiesloch
- Garantie: Alle angekündigten Seminar-Termine finden garantiert statt.

Teilnahme-Gebühr:

€ 995.- + MWST. (incl. Unterlagen, Verpflegung, Buch, Hörbuch, DVD)

Das Training gibt es auch als 1-Tages-CRASH-TRAINING:

- HIGH-SPEED-Training + BEST-OF-Training + Refresher-Training
- 12-Stunden-Training: 09:00 - 21:00
- Maximal 4 Teilnehmer
- Für ehemalige Seminar-Teilnehmer als Refresher-Training
- Für erfahrene Präsentatoren als Optimierungs-Training
- Für Teilnehmer mit sehr wenig Zeit als High-Speed-Training

Weitere Infos und die Termine zu diesem 1-Tages-CRASH-TRAINING finden Sie auf unserer Website.

Das Training gibt es auch als INHOUSE-TRAINING:

Das Training kann auch 2-tägig firmenintern durchgeführt werden.
Bei einem Inhouse-Training werden Ort, Termin, Inhalte, Schwerpunkte und Produktbezogenheit für den Kunden massgeschneidert.
Das Tageshonorar beträgt: € 1495.- + MWST.
Dieses Tageshonorar ist ein All-Inclusive-Preis für bis zu 10 Teilnehmer, in dem unsere sämtlichen Aufwendungen frei-haus bereits enthalten sind.

Lassen Sie Ihre Präsentationen genau so gut werden wie Ihre Konzepte

www.endlich-optimal-praesentieren.de



PETER MOHR – Ihr Präsentations-Trainer:

Diplom-Pädagoge (Univ.)
und
Trainer + Speaker + Coach + Autor zum Thema ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN

Hier finden Sie einen Link zu einem Video zum Trainer PETER MOHR:
www.instatik.de/video.htm

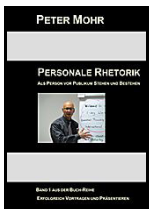
TOP 100 MEMBER 2015
TRAINERS EXCELLENCE

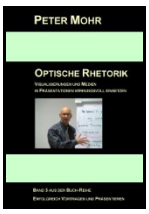
Herr Dipl.-Paed.Univ PETER MOHR studierte als Jahrgangsbester und Studienpreisträger Erwachsenen-Pädagogik/Andragogik.
Nach seinem Studium absolvierte er die Ausbildung zum Soft-Skill-Trainer für Rhetorik + Präsentation + Verkauf.
Bis 1995 arbeitete er als Offizier der Luftwaffe in Führungs- und Stabsfunktionen für das Bundesministerium für Verteidigung.
Neben einer Tätigkeit als Lehrgangsleiter war er u.a. auch als Leiter einer Personalabteilung und in der Öffentlichkeitsarbeit tätig.
Seit 1995 arbeitet er als spezialisierter Trainer. Speaker, Coach und Autor zum Thema EROLGREICH PRÄSENTIEREN.
PETER MOHR bietet im Rahmen seiner hochgradigen Spezialisierung ausschliesslich Trainings und Coachings zum Thema ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN an.
Sein Grundprinzip lautet: Höchste Qualität durch Spezialisierung – Seine absolute Spezialisierung ist der Garant für sein Können – und damit auch für Ihren Erfolg.
PETER MOHR hat schon mehr als 1000 Präsentationstrainings durchgeführt und mehrere tausend Präsentatoren und Redner trainiert. (Bis zur Vorstandsebene)
PETER MOHR hat schon für mehr als 250 Unternehmen aus allen Branchen trainiert und gecoacht. (Die Kunden-Liste finden Sie auf unserer Website)
PETER MOHR ist bekannt für extrem fordernde und intensive Seminare und Trainings. (Die Feedbacks zu seinen Trainings finden Sie auf unserer Website)
PETER MOHR ist als einer der TOP-100-Excellence-Trainer auch aktuell Inhaber des TOP-100-Excellence-Trainer-Siegels.

PETER MOHR ist der Autor folgender Bücher und Hörbücher:

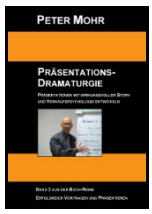
- 30 MINUTEN PRÄSENTIEREN – ISBN 978-3-8693-6261-8
- PERSONALE RHETORIK – Als Person vor Publikum Stehen und Bestehen – ISBN 978-3-8370-8505-1
- OPTISCHE RHETORIK – Visualisierungen und Medien in Präsentationen wirkungsvoll einsetzen – ISBN 978-3-8423-5635-1
- PRÄSENTATIONS-DRAMATURGIE – Präsentationen mit wirkungsvoller Story und Verkaufspsychologie entwickeln – ISBN 978-3-7357-2504-2
- DONT GET SHOT – Fragen, Einwände und Angriffe vor Publikum souverän meistern – ISBN 978-3-8423-2537-1
- RHETORIK – Die 30 wichtigsten Fragen und Antworten – ISBN 978-87-7681-833-3
- ERFOLGREICH VORTRAGEN UND PRÄSENTIEREN – ISBN 3-453-68004-9
- 30 MINUTEN FÜR ERFOLGREICHES VERKAUFEN – ISBN 3-89749-224-5
- 30 MINUTEN VERKAUFEN – ISBN 978-3-86936-258-8
- 30 MINUTEN EINWANDBEHANLUNG – ISBN 978-3-86936-487-2
- PRESENT TO WIN – Perfekt Präsentieren in Business und Verkauf – ISBN 978-3-905357-70-7 – Hörbuch-CDs
- DONT BE SHOT – So meistern Sie souverän Einwände und Angriffe in Präsentationen – ISBN 978-3-905685-93-0 – Video-DVD
- 30 MINUTEN PRÄSENTIEREN – ISBN 978-3-86936-617-3 – Hörbuch-CD
- 30 MINUTEN VERKAUFEN – ISBN 978-3-86936-579-4 – Hörbuch-CD
- 30 MINUTOS VENDER MAS – ISBN 978-84-15618-04-1 – In spanischer Sprache
- 30 MINUTEN VERKAUFEN – ISBN 978-7-5442-5798-5 – In chinesischer Sprache













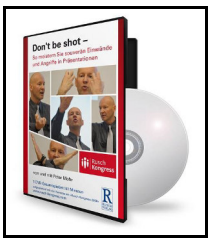






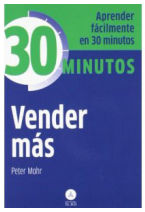


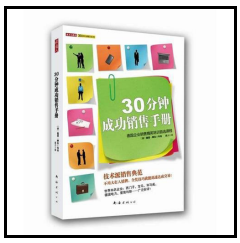












Lassen Sie Ihre Präsentationen genau so gut werden wie Ihre Konzepte