

Aktives Präsentieren

Präsentationstechnik und –Rhetorik für Technik und Vertrieb



- ✓ Ihre Produkte und Dienste sind Spitze !
- ✓ Sind es Ihre Präsentationen auch ?

Die Präsentation guter Produkte und Dienstleistungen bleibt oft nur deshalb so wirkungsarm, weil die nötigen Präsentationsgrundlagen fehlen und die notwendige Interaktion mit dem Vertrieb nicht beachtet wird.

Trainingsablauf: Die Teilnehmer lernen eine Präsentation sorgfältig und professionell vorzubereiten, Material zu sammeln und auszuwerten, einen didaktischen Rahmen mit passendem Zeitplan zu erarbeiten und aussagekräftige Visualisierungen zu erstellen.

Weiterhin werden die Grundlagen der Rhetorik und des Begreifens vermittelt und in praktischen Übungen umgesetzt. Modernste Videotechnik dokumentiert den fortschreitenden Lernerfolg.



Zielsetzung: Am Ende des Kurses haben die Teilnehmer gelernt, eine Präsentation gezielt aufzubauen, präzise zu organisieren, erfolgreich durchzuführen, und die Wirkung zu kontrollieren.



Dabei werden die Teilnehmer sowohl mit der Einhaltung von Vorgaben, wie Folien, Aussagen und Zeitrahmen vertraut gemacht, wie auch mit der Aufgabe, solche Vorgaben selbst zu definieren und auszuarbeiten.

Nach dem Training erhalten alle Teilnehmer eine DVD mit den Aufnahmen vom Training.

- Themen:**
- Was macht eine gute Präsentation aus?
 - Die A-B-C Ziele in der Präsentation
 - Präsentieren heißt Brücken bauen
 - Aussagen und Ziele
 - Das Zeit-Themen-Verhältnis
 - Der Präsentations-Planungsbogen (PPB)
 - Aufnehmen - Verstehen - Begreifen
 - Die Effektivitätsspirale
 - Effektiv mit KISS - Kreativ mit BISS
 - Grundlagen der Rhetorik
 - Aufmerksamkeit gewinnen und erhalten
 - Zuhörer werden Akteure
 - Zeitplanung und Kontrolle
 - Einwände und Widerstände
 - Das dicke Ende oder das glorreiche Finale?
 - Aufforderung zur Tat - das Ziel
 - Das After-Event-Processing



Zielgruppe: Dieser Kurs wendet sich an alle Personen, die überzeugende und professionelle Präsentationen, geben sollen. Daher gehören Techniker, Produkt-Promoter, Pre- und Post-Sales-, sowie Vertriebsingenieure zur engeren Zielgruppe. Sehr Nützlich ist dieser Kurs auch grundsätzlich für alle jene Personen, die bisher vorwiegend auf technische Details statt auf die Wirkung und Interaktion mit den Zuhörern geachtet haben.



Aktives Präsentieren

Präsentationstechnik und –Rhetorik für Technik und Vertrieb

Voraussetzungen

Für diesen Basis ist Kurs sind keine besonderen Voraussetzungen notwendig. Der Kurs ist vom Aufbau her gleichermaßen für Anfänger geeignet, wie auch für Personen mit Präsentationserfahrung, die ihren Stil überprüfen und optimieren wollen.

Schwerpunkte

Die Schwerpunkte des Kurses liegen in der praxisorientierten Planung und Durchführung von Präsentationen, mit vielen praktischen Übungen und Arbeitsblättern, im Rahmen eines Workshops.

Variationen

Je nach Zusammensetzung und Wunsch der Teilnehmer bzw. der Auftraggeber, besonders bei On-Site-Kursen, kann die Ausrichtung des Kurses auf die Produkt-Präsentation und Produkt-Vorführung, die Software-Präsentation oder die Messe-Präsentation ausgerichtet werden.

Seminartyp

Intensiv-Training nach dem Prinzip des "Accelerated Learning". Dabei werden alle Teilnehmer in das Training eingebunden und eine passive Zuhörerrolle vermieden.

Unterlagen

Die Kursunterlagen, bestehend aus einem ca. 100-seitigen Arbeitshandbuch mit praxisgerechten Form- und Arbeitsblättern sowie ausgefeilten Test- und Übungsbögen, sind ein wichtiger Bestandteil des Kurses. Sie werden während des Kurses an die Teilnehmer ausgegeben, können aber auch vorab gegen eine Schutzgebühr erworben werden, die auf den Kurspreis angerechnet werden kann.

Locations

Als Trainingsorte für firmenspezifische On-Site Trainings kommen sowohl entsprechend ausgerüstete Konferenz-, Präsentations-, Trainings- oder andere Räume in Ihrem Unternehmen, als auch Trainingslokalitäten bei uns oder einem unserer Seminarhotels in Frage.

Incentives

Incentive-Trainings vereinen das Besondere mit dem Nützlichen. Sie motivieren in besonderem Maße und schaffen Wissen und Anreize für Ihre zukünftigen Erfolge.

Im Rahmen von Incentive-Trainings empfehlen wir als Location ein gut gelegenes Wellness-Hotel mit Trainingseinrichtungen und ggf. einem zusätzlichen Angebot an Outdoor-Aktivitäten. Wir beraten Sie gerne und organisieren für Sie auch entsprechende Incentive-Trainings im gesamten Bundesgebiet!

Durchführung

Kursdauer mit Übungen: **2 Tage** (auf Wunsch auch am Wochenende)
Teilnehmerzahl: **max. 8 Teilnehmer**
Investition: **ab 350 € / Teilnehmer** (abhängig von der Gruppengröße)

Unsere Angebote richten sich ausschließlich an gewerbliche Kunden. Alle genannten Preise verstehen sich daher zzgl. der gesetzlichen MwSt, sowie ggf. anfallender Reise- oder Tagungskosten. Die Preisangaben stellen lediglich eine Orientierung der benötigten Investitionsgröße dar und ersetzen keinesfalls ein spezifisches Angebot, das wir Ihnen auf Verlangen gerne zusenden!