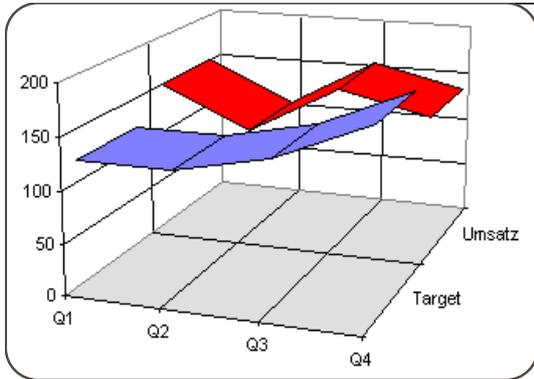


# Aktives Forecasting

Wirtschaftspräsentation für Verkäufer, Controller und Manager

Gleichgültig, ob große oder kleine Erfolge dargestellt werden sollen, es ist stets die Darstellungsweise, die ein Faktum gut oder weniger gut erscheinen läßt !



- ✓ **Werden Ihre Erfolge genügend beachtet ?**
- ✓ **Was können Sie tun um noch besser zu wirken ?**

Arten der Wirtschaftspräsentation

Aussagen und Ziele

Die Darstellungsarten

Preview und Review

Zahlen und Skalen

Relatives und Absolutes

Fakten und Polemik

Prognosen und Forecasts

Value-Forecast

Quantity-Forecast

Rolling-Forecast

Anerkennung gewinnen

Zeitplanung und -kontrolle

Fragen und Einwände

Der glorreiche Abgang

Veranstaltungsorte: Als geschlossenes On-Site Training am Ort Ihres Unternehmens oder als Incentive-Training in einem unserer Seminarhotels.

Kursdauer mit Übungen: **1 Tag**

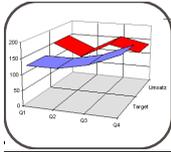
Max. Teilnehmerzahl: **12 Teilnehmer**

Preis: ab **204 € / Teilnehmer** (abhängig von der Gruppengröße, zzgl. MWSt. und Reisekosten)

***abreast***<sup>®</sup>  
*Der Coach an Ihrer Seite*

Feierabendstraße 52  
85764 München(Osh)  
Tel.: 089/315 08 44

eMail: info@abreast.de  
Web: www.abreast.de  
www.bildungsangebote.info



# Aktives Forecasting

Wirtschaftspräsentation für Verkäufer, Controller und Manager

---

## Zielgruppen

Dieser Kurs wendet sich an alle Personen, die Zahlen, Daten und Fakten überzeugend und professionell präsentieren müssen. Vom Geschäftsführer und Verkäufer über den Controller bis zum Kostenrechner und -planer, für alle, die etwas zu sagen haben und die wollen, daß ihre Aussagen gut ankommen und richtig verstanden werden.

## Voraussetzungen

Für diesen Kurs ist der Basiskurs "Präsentationstechnik" eine sinnvolle Grundlage, jedoch nicht zwingend notwendig. Der Kurs ist vom Aufbau her auch für Anfänger geeignet, zielt jedoch stark auf Personen mit Präsentationserfahrung, die Ihren Stil überprüfen, verfeinern und ihr Wissen erweitern wollen.

## Kursziele

Am Ende des Kurses haben die Teilnehmer gelernt wirtschaftliche Angelegenheiten, mit Blick auf das angestrebte Ziel, in einer Präsentation überzeugend darzustellen. Sie haben verstanden, wie sie die Wirkung von Daten und Fakten in der Präsentation beeinflussen können und kennen die Trickkiste der Visualisierung. Dabei werden die Teilnehmer sowohl mit den Visualisierungsregeln vertraut gemacht, als auch mit dem kompletten Aufbau einer Präsentation mit Ziel-Aussage, Folienaufbau und Zeitrahmen.

## Schwerpunkte

Die Schwerpunkte des Kurses liegen in der praxisorientierten Ausrichtung mit praktischen Übungen und Arbeitsblättern. Dabei wird auch speziell auf die Darstellung kritischer oder negativer Fakten hingearbeitet, die besondere Überzeugungsarbeit und Geschick erfordert. Ein besonderer Wert kommt dabei automatisch der geeigneten Visualisierung zu.

## Variationen

Je nach Wunsch des Auftraggebers, kann die Ausrichtung und Vertiefung bei On-Site Kursen in weiten Bereichen an firmenspezifische Vorgaben und Beispiele angepaßt werden.

## Unterlagen

Die Kursunterlagen, bestehend aus einem Arbeitshandbuch mit praxisgerechten Formblättern und 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.