S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV und DIN EN ISO 9001 : 2008.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Präsentations- und Verhandlungstechniken

Interaktives Training mit maximal 8 Teilnehmern

> Erfolgreich Präsentieren und Verhandeln unter Druck

> Überzeugend Auftreten und die Persönlichkeit wirken lassen

> Starke Argumentations- und Verhandlungstechniken beim Kundenbesuch

> **3 Interaktive Trainingsmodule:** Praxisnahe Simulationsübungen für nachhaltige Präsentations- und Verhandlungsstärke

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vorstand, Prokuristen, Manager, Führungskräfte, Leiter und Mitarbeiter aus den Fachbereichen Vertrieb, F&E, Personal, Rechnungswesen und Controlling

Ihr Nutzen:

Die wichtigsten „Spielregeln“ bei dem Aufbau und der Vorbereitung Ihrer Präsentation

Interaktives Training zu Präsentationstechniken

Interaktives Training zu Verhandlungstechniken

Sicher präsentieren und verhandeln

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

+ Leitfaden: Erfolgreich Präsentieren

+ S&P Test : Eigene Kommunikations-Stärken einschätzen

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen

+ Sofortmaßnahmen für höhere Abschlussquoten im Kundengespräch

+ Checklisten zur Preisbestimmung und Preisdurchsetzung

Termine:

02.07.2015
München

27.07.2015
München

09.09.2015
Köln

Service

089/452 429 70-100

Preis:

650,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Programm

09.15 Uhr — Begrüßung
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 Uhr — **Die wichtigsten „Spielregeln“ bei dem Aufbau und der Vorbereitung Ihrer Präsentation**

> First steps: klare Zieldefinition und Analyse der Situation und Zielgruppe

> Do’s & Dont’s – Unverzichtbare Qualitätskriterien für abschlussorientierte Vorträge

> Nachhaltige Wirkung – Ihre Persönlichkeit im Zentrum der Präsentation

> Aufmerksamkeit sichern – Zuhörer fesseln durch „Storytelling“

> Selbstbewusst interagieren, diskutieren und verhandeln

> Präsentieren im Vertrieb – Den Kundenbesuch zum erfolgreichen Abschluss bringen

11.00 Uhr – 11.30 Uhr — Diskussion und Erfahrungsaustausch

11.30 Uhr – 15.00 Uhr — **Präsentationstechniken - Interaktives Praxis-Training**

> ***Training 1***: Produkte/ Leistungen souverän präsentieren :

Mit Präsentationen überzeugen

> Darstellung des eigenen Produktes (Präsentationsübung der Teilnehmer)

> Interaktive Auswertung, Feedback und Besprechung der Präsentationen

> Eigene Stärken erkennen - Präsentationsverhalten nachhaltig Verbessern

> Souverän auftreten und Kunden überzeugen

Die Teilnehmer erhalten
S&P Leitfaden: Erfolgreich Präsentieren

13.00 Uhr – 14.00 Uhr — Gemeinsames Mittagessen

Programm

15.30 Uhr - 16.00 Uhr Diskussion und Erfahrungsaustausch

15.00 Uhr - 17.30 Uhr **Verhandlungstechniken - Interaktives Praxis-Training**

> ***Training 2:*** Mit Einwänden/ Fragen selbstbewusst umgehen und sicher Argumentieren

> Praxisorientierte Simulationsübung

> Interaktive Auswertung, Feedback und Besprechung der Einwandbehandlung

> Eleganter Umgang mit unsachlichen Einwänden und unsachlichen Kommentaren

> Das Ziel im Blick – Was wenn Sie den roten Faden verloren haben?

Verhandlungs-geschick bei Einwänden

Die Teilnehmer erhalten
S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen
S&P-Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

> ***Training 3:*** Preisgespräche mit der richtigen Argumentationskette erfolgreich Führen

> Praxisorientierte Simulationsübung

> Interaktive Auswertung, Feedback und Besprechung der Preisverhandlungen

> Im Verhandlungspoker einen klaren Kopf bewahren

> Den Kundennutzen vor Augen führen und Preise gekonnt verteidigen

Die Teilnehmer erhalten
S&P Leitfaden: Sofortmaßnahmen für höhere Abschlussquoten im Kundengespräch
S&P Checklisten zur Preisbestimmung und Preisdurchsetzung

Ab 17.30 Uhr Offene Gesprächsrunde

Referenten

Achim Schulz
Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.
Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Sandra Blomeyer
Fachbereich Teamentwicklung

Frau Sandra Blomeyer berät Unternehmen, Krankenhäuser, Hochschulen und Verwaltungen in den Bereichen Persönlichkeit und Kommunikation, Team- und Führungskräfteentwicklung sowie Rhetorik, Moderation und Präsentation. Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung als Führungskraft vermittelt sie Inhalte aus der Praxis für die Praxis.

Thomas Burkhard
Fachbereich Teamentwicklung

Herr Thomas Burkhard ist als langjähriger Trainer und Coach für mittelständische Unternehmen sowie Finanzdienstleister tätig.

Zu seinen Schwerpunkten zählen Konflikt- und Diskursmoderation sowie die Gesprächs- und Verhandlungsführung in anspruchsvollen Situationen.

Er begleitet Team- und Veränderungsprozesse in Unternehmen.

Andreas Leitner
Fachbereich Vertrieb & Controlling

Herr Leitner ist als Consultant und Referent bei Schulz & Partner für Mittelstand, Banken und Finanzdienstleister tätig.

Zu seinen Branchenschwerpunkten zählen Maschinenbau, Bau- und Immobilienwirtschaft, Handel und Logistik, Hochbau/Tiefbau, Chemie/Pharma sowie Finanzdienstleister.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Leistungsangebot von Schulz & Partner

> Optimierungsprogramme zur Steigerung der Liquidität

> Ratingberatung

> Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken

> Beteiligungs- und Finanzierungsberatung

> Operative Umsetzungsbegleitung und Interim-Management

> Erstellen von Firmen- und Unternehmensbewertungen

> Nachfolgelösungen

> Restrukturierungs- und Sanierungsgutachten

Ihr Vorsprung in der Praxis

S & P Vorsprung
Seminare & Inhouse-Trainings

S & P Produkte für den **Mittelstand**

S & P Produkte für die **Nachfolge**

S & P Produkte für **Banken**

Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

> Richtig Führen im Vertrieb
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen

> Bilanz-Wissen Kompakt
Bilanzen lesen, verstehen und steuern

> Geschäftsführung kompakt
3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten !

> Mit Motivation zu Spitzenleistungen
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !

> Kompaktkurs Word, Excel & Co.
Die wichtigsten Funktionen für Anwender und Entscheider

Antwortfax
089 452 429 70 299

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Präsentations- und Verhandlungstechniken

Seminarpreis: 650,- € zzgl. 19 % MwSt.
Es gelten unsere AGB´s, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

ESF Chancen fördern

Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- ☐ 02.07.2015 München
- ☐ 27.07.2015 München
- ☐ 09.09.2015 Köln

☐ Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

☐ Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.
Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.
(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

☐ Empfehlung ☐ Internet ☐ Newsletter ☐ Seminarportal

☐ Telefon / Persönlicher Kontakt ☐ Persönliches Anschreiben

☐ ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)

Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift
Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service
089/452 429 70-100