



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

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Präsentationstechniken – wie Sie überzeugen

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:

1.Tag

Überzeugend Präsentieren

Präsentationstechniken:
Körpersprache, Rhetorik & Co.

2.Tag

Die 10 wichtigsten Schlagfertigkeitstechniken

Mit unfairen Taktiken
durchsetzungsstark umgehen

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
- + S&P Leitfaden: Besprechungen durchsetzungsstark moderieren

Termine:

26.-27.07.2017

München

19.-20.09.2017

Düsseldorf & Hamburg

22.-23.11.2017

Berlin & Hannover

Service 
089/452 429 70-100

Preis:

1.180,- €

Zzgl. 19% MwSt.

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

So
werden Sie
Präsentations-
Profi

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **Überzeugend Präsentieren**

- > First Steps: klare Zieldefinition und Analyse der Situation und Zielgruppe
- > Dos & Don'ts – 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

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 17.30 Uhr **Präsentationstechniken: Körpersprache, Rhetorik & Co.**

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
- > Den Kundennutzen vor Augen führen und Preise gekonnt verteidigen

Die Teilnehmer erhalten

+ *S&P Leitfaden: Erfolgreich Präsentieren – Techniken und Strategien für Präsentationen unter Zeitdruck*

+ *Auf Wunsch des Teilnehmers ist ein Videomitschnitt für die eigene Einschätzung möglich*

Programm 2. Seminartag

08.30 Uhr – 12.00 Uhr **Die 10 wichtigsten Schlagfertigkeitstechniken**

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

> Die eigenen Botschaften auf den Punkt bringen

> Interaktive Auswertung, Feedback und Besprechung der Einwandbehandlung

> Eleganter Umgang mit unsachlichen Einwänden und Kommentaren

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



Verhandlungsgeschick
bei Einwänden

Die Teilnehmer erhalten

+ *S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen*

+ *S&P-Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen*

12.00 Uhr – 13.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.00 Uhr – 16.00 Uhr **Mit unfairen Taktiken durchsetzungsstark umgehen**

Training 3: Umgang mit Manipulation und unsachlichen Spielarten

> Fragetechniken gezielt einsetzen und Entscheidungen herbeiführen

> In entscheidenden Situationen das Ruder übernehmen - effektive Gesprächslenkung

> Im Verhandlungspoker einen klaren Kopf bewahren

Die Teilnehmer erhalten

S&P Leitfaden zu Besprechungen durchsetzungsstark moderieren

Ab 16.00 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 Nachfolgelösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Sandra Westphalen

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.

Jörg Reinhardt

Fachbereich Vertrieb und Unternehmensentwicklung

Herr Jörg Reinhardt war 23 Jahre lang bei der Dresdner Bank und der Commerzbank tätig. Zu seinen Schwerpunkten zählen die Vertriebssteuerung und -intensivierung.

Als Projektleiter hat er Veränderungsprozesse in den Bereichen Vertriebsorganisation und Kundenbetreuung erfolgreich umgesetzt.

Aktuell ist er als kaufmännischer Leiter für das Finanzmanagement einer Krankenhausgruppe zuständig.

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.

Herr Leitner trainiert Vertriebsteams bei der Kundenakquise und der erfolgreichen Kundenpräsentation.

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Personalsuche / -Auswahl von Fach- und Führungskräften
- > Interim Management
- > Projekt-Lösungen auf Zeit
- > Umsetzungsbegleitung
- > Nachfolgeberatung und -Suche
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit
- > Durchführung von 360 Grad Feedbacks
- > Mediation
- > Business Coaching und Führungstrainings

Ihr Vorsprung in der Praxis



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

Präsentationstechniken – wie Sie überzeugen

Seminarpreis: 1.180,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G05

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.




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):

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 26.-27.07.2017 München | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 19.-20.09.2017 <input type="radio"/> Düsseldorf <input type="radio"/> Hamburg | |
| <input type="checkbox"/> 22.-23.11.2017 <input type="radio"/> Berlin <input type="radio"/> Hannover | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 390,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> Buchung 2-Tages-Seminar | (Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages). |
| <input type="checkbox"/> Buchung Seminartag/e
<input type="checkbox"/> 1. Tag <input type="checkbox"/> 2. Tag | |

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

- | | | | |
|---|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben | | |
| <input type="checkbox"/> 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!