



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2015. Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

**S & P Unternehmerforum**  
Seminare - Inhouse-Trainings

## Erfolgreiche Präsentationen – So werden Sie Profi!

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 Schlagfertigkeits-  
techniken

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:

28.-29.11.2018

**München & Berlin**

25.-26.04.2019

**Düsseldorf & Leipzig**

12.-13.07.2019

**München**

27.-28.09.2019

**Köln & Hamburg**

28.-29.11.2019

**Berlin & München**

### 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.

## 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](http://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

Anmeldung online:  
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>  
oder E-Mail an: [service@sp-unternehmerforum.de](mailto:service@sp-unternehmerforum.de)

## Erfolgreiche Präsentationen – So werden Sie Profi!

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

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.




**Schon gewusst?** 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/](http://www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/)

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

- |  |                                  |                               |   |
|--|----------------------------------|-------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 28.-29.11.2018          | <input type="radio"/> München    | <input type="radio"/> Berlin  | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine  |
| <input type="checkbox"/> 25.- 26.04.2019         | <input type="radio"/> Düsseldorf | <input type="radio"/> Leipzig |   |
| <input type="checkbox"/> 12.- 13.07.2019         | München                          |                               | <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.<br>(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages). |
| <input type="checkbox"/> 27.- 28.09.2019         | <input type="radio"/> Köln       | <input type="radio"/> Hamburg |   |
| <input type="checkbox"/> 28.- 29.11.2019         | <input type="radio"/> Berlin     | <input type="radio"/> München |   |
| <input type="checkbox"/> Buchung 2-Tages-Seminar |                                  |                               |   |
| <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<br>(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!