

Erfolgreiche Präsentation - so wirst du Profi

|| S+P

Zielgruppe

- Geschäftsführer, Vorstand, Prokuristen, Manager, Führungskräfte,
- Vertrieb, F&E, Personal, Rechnungswesen und Controlling.

Dein Nutzen

1. Tag

- Überzeugend Präsentieren
- Präsentationstechniken: Körpersprache, Rhetorik & Co.

2. Tag

- Die 10 wichtigsten Schlagfertigkeits-techniken
- Mit unfairen Taktiken durchsetzungsstark umgehen

Dein Vorsprung

Du erhältst die **S+P Tool Box**:

- + Leitfaden: Erfolgreich Präsentieren
- + S+P Test: Eigene Kommunikations- Stärken einschätzen
- + S+P Leitfaden: Verhandeln in schwierigen Situationen

Termine:

29.-30.07.2021
Online Schulung

08.-09.09.2021
Online Schulung

27.-28.10.2021
Online Schulung

23.-24.11.2021
Online Schulung

Preis:

1.130,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G05

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **Überzeugend Präsentieren**

- > First Steps: **klare Zieldefinition** und Analyse der Situation und Zielgruppe
- > **Nachhaltige Wirkung** – Ihre Persönlichkeit im Zentrum der Präsentation
- > **Präsentieren im Vertrieb** – Den Kundenbesuch zum erfolgreichen Abschluss bringen

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

Training 1: Projekte / Produkte / Leistungen souverän präsentieren

- > Darstellung des eigenen Produktes (Präsentationsübung der Teilnehmer)
- > **Eigene Stärken erkennen** - Präsentationsverhalten nachhaltig verbessern
- > Den **Kundennutzen** vor Augen führen und Preise gekonnt verteidigen

Mit Präsentationen
überzeugen

Direkte Umsetzung mit der **S+P Tool Box**:

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

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

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G05

Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

Die 10 wichtigsten Schlagfertigkeitstechniken

Training 2: Mit Einwänden/Fragen selbstbewusst umgehen

- > Die eigenen Botschaften auf den Punkt bringen
- > 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?

14.00 bis 17.00 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

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G05

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.

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.

Sandra Westphalen

Fachbereich Teamentwicklung

Frau Sandra Westphalen 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 Frau Westphalen Inhalte aus der Praxis für die Praxis.



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G05