

Mitarbeitertraining „Präsentations- und Argumentationstraining“

Unterschiedliche Präsentationssituationen meistern, optimale Power Point-Präsentationen erstellen, durch Persönlichkeit überzeugen: Hier lernen Sie, worauf es in Verkaufspräsentationen ankommt - und trainieren die unterschiedlichsten Situationen mit direktem Feedback. Ihr Nutzen? Sie lernen die hohe Kunst des Infotainments: Informieren, begeistern, verkaufen. Wie Sie zielgruppengerecht präsentieren, Ihre Persönlichkeit und moderne Technik dafür effektiv einsetzen, oder schwierigen Situationen argumentativ begegnen: Dieses, auf die Verkaufspraxis zugeschnittene Training zeigt es Ihnen.

Ihr Benefit

Sie lernen...

- komplexe Inhalte in kürzester Zeit so einfach wie spannend zu präsentieren
- unterschiedliche Präsentationssituationen effektiv und lebendig zu gestalten
- Ziele zu finden, zu fokussieren - und darauf zuzusteuern
- die Wirkung Ihrer Persönlichkeit zu nutzen und steigern, um Ideen und Produkte besser zu verkaufen
- körpersprachliche Signale zu erkennen und einzusetzen
- mehr Sicherheit zu gewinnen, verkaufstark zu argumentieren und schwierige Situationen zu meistern
- wie Sie Kunden schneller zu einer positiven Entscheidung bringen

Die Trainings-Inhalte

- **Basics der modernen Verkaufspräsentation**
Wo liegen die Bedürfnisse des Kunden? Wie stellen Sie Inhalte bildlich dar?
- **Verkaufstarke Strukturierung von Präsentationen**
Optimale Gliederung, logische Strukturierung, Dramaturgie. Zudem: Was gehört in eine Präsentation, was muss raus? Radikale Entrümpelung von PowerPoint-Folien. Zielgruppen- und Nutzenorientierung für gelungenes Infotainment
- **Inszenierung von Präsentationssituationen**
Intern sowie extern erfolgreich präsentieren: Kleingruppen, Round Table oder Verkaufsveranstaltung - so setzen Sie sie in Szene. Wie vereinfachen Sie komplexe Inhalte und finden klare Kernbotschaften? Training des Elevator-Pitch: Schaffen Sie es, eine Geschäftsidee in 30 Sekunden zu verkaufen?
- **Persönlichkeit als Überzeugungsfaktor**
Wie Sie Stimme, Wortwahl und Körpersprache erfolgreich einsetzen, Lampenfieber begegnen und auf Black-Outs optimal reagieren
- **Argumentation für Verkäufer**
Was Kunden wollen: Worauf reagieren Sie, was stimmt neugierig, was langweilt? Kurzweilige Präsentation, nutzenorientierte Argumentation und optimale Reaktion in schwierigen Situationen. Sie lernen Grundlagen der Fragetechnik, den Aufbau von Argumentationstechniken, Einwandsbehandlung und Vorwandstechniken. Außerdem: Wie Sie Gespräche mit Framing und Reframing auf die Zielgerade lenken

Die Trainings-Methoden

- Input zu den wichtigsten, verkaufsbezogenen Präsentationsaspekten
- praxisnahe Präsentationsübungen
- Simulationen aus dem Verkaufsumfeld
- Übung eigener Präsentationsbeispiele
- Direktes Feedback durch den Trainer
- Erfahrungsaustausch
- Individuelle Videoanalyse auf DVD

Ideal für...

- Verkäufer
- Verkaufsmanager
- Key Account Manager
- Verkaufsnaher Mitarbeiter, die Unternehmen, Produkte, Ideen, Angebote, Verkaufsprojekte etc. präsentieren müssen.