

Heckl Consulting Hamburg

# Erfolgreiche Präsentationen

2-tägiges Spezial-Seminar: Wie man richtig überzeugt!

## Um was es geht

Ziel des Verkaufens ist das Schaffen, Vertiefen, Erweitern und Verteidigen gewinnbringender Dauerbeziehungen mit zufriedenen Kunden.

Wenn der Kunde mit Zufriedenheit auf seine Kaufentscheidung zurückblickt, ist die eingesetzte Verkaufstechnik als richtig und gerechtfertigt zu bewerten.

Ein reines natürliches Verhalten reicht für den Verkäufer von heute nicht mehr aus, ebensowenig ist das Verkaufen eine reine Begabungsfrage.

## Zielgruppen

Dieser Lehrgang richtet sich an Key-Account-Manager, verdiente Mitarbeiter aus Administration und Vertrieb, Außendienstmitarbeiter sowie Mitarbeiter, die in direktem Kontakt zum Kunden stehen.

## Ihr persönlicher Nutzen

In diesem Seminar erlernen Sie die richtige Vorbereitung und Durchführung einer erfolgreichen Präsentation. Sie lernen, die Rhetorik und Körpersprache richtig anzuwenden. Sie lernen verschiedene Medientechniken zur Unterstützung Ihrer Präsentation kennen. Sie erweitern Ihre Verkaufsargumentation. Sie lernen, Ängste zu überwinden und Ihren persönlichen Stil kennen und schätzen.

## Erfolgreiche Präsentationen (2 Tage)

### Hier lernen Sie

- Rhetorik und Körpersprache richtig einzusetzen
- Die richtige Vorbereitung einer erfolgreichen Präsentation
- Steigerung der Überzeugungsfähigkeit

### Inhalt

- Grundsätze der Rhetorik
- Erfolgreiche Argumentation: Verwendung der richtigen Fragetechnik; Die wichtigsten Argumentarten; Argumentieren im Gespräch
- Die Redetechnik: Der Blickkontakt; Dialogisch präsentieren, Lautstärke
- Überwinden der Redeangst: Lampenfieber ist nützlich; Redeangst schadet; Wovor Sie Angst haben; Was Sie konkret gegen Redeangst tun können
- Das Verkaufsgespräch: AIDA-Formel; Verhandlung (Verhandlungsangebot, Einwände, Wünsche, Argumente, Nutzen, Verhandlungsabschluß); Telefongespräche
- Die Planung einer Präsentation: Von der Checkliste bis zum Medieneinsatz
- Technische Defekte und Pannen: Eine Zwangspause durch passende Worte füllen
- Auftreten und Kleidung
- Körpersprache: Mimik, Gestik, Körperhaltung, Stimme, Positive und negative Signale
- Gesprächstechniken und Gesprächssteuerung schwieriger Gespräche

### Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion von Praxisfällen und Übungen mit Video-Analyse

**Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2010-01-23-01**

### **Heckl Consulting Hamburg**

Werderstrasse 58  
20149 Hamburg / Harvestehude  
Telefon +49 40 4104643  
Fax +49 40 448597  
info@heckl-consulting.de  
www.heckl-consulting.de