

# Präsentieren im Vertrieb

Kopf und Bauch gewinnen

## Zielsetzung & Überblick

Präsentationen sind im Vertrieb von elementarer Bedeutung und müssen in verschiedenen Formen durchgeführt werden. Extern und intern. Mit Einzelpersonen, vor kleineren Gruppen oder vor vielen Zuhörern. Bei komplexen Projekten mit großen Entscheidungsgremien können sie ein effektives Instrument der Akquisition sein. Im Workshop wird für jeden Teilnehmer der bestmögliche Stil für „persönliche“ Präsentationen erarbeitet. Methoden und Ansätze dafür werden im Workshop vorgestellt und diskutiert.

## Kerninhalte des Seminars

- Präsentationsformen im Vertrieb
- informelle und organisatorische Vorbereitung von Präsentationen
- Struktur von Präsentationen
- Gestaltung von Präsentationen
- Durchführung von Präsentationen
- Videoaufzeichnungen

## Teilnehmer

Vertriebsbeauftragte, Verkaufsförderer, Produktmanager.

## Voraussetzungen

Präsentieren sollte ein wesentlicher Teil der vertrieblichen Aufgaben sein, oder werden.

## Nutzen der Teilnahme

Nach dem Besuch dieses Workshops wird der Teilnehmer u.a. in der Lage sein:

- die richtige Präsentationsform zu wählen
- den „Zen“- Ansatz zu nutzen
- den Regeln der guten „Rede“ zu folgen
- Präsenz zu zeigen
- Zuhörer zu gewinnen
- mit „Störern“ umzugehen
- seine Erfolgschancen zu erhöhen

## Organisation

Dauer: 2 Tage  
Teilnehmerzahl: max. 8  
Ort: nach Vereinbarung  
Methode: f2f  
Form: Workshop

### Vorbereitung:

Eigene Präsentation zu einem aktuellen Anlass.

## Kontakt

**Budweg-Consulting**  
Scharnhorststraße 149  
28211 Bremen  
Telefon: +49 421 233627  
Tel-Mobil.: +49 171 7673597  
E-Mail: [info@budweg-consulting.de](mailto:info@budweg-consulting.de)

## Termine

Nach Absprache