

## 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