

Verkäuferschulung: Die erfolgreiche Verkaufspräsentation

Produkte und Dienstleistungen in Vorträgen und Präsentationen überzeugend darstellen und verkaufen

Verkaufspräsentation: Trainings-Ziel

Gute Ideen, Produkte und Dienstleistungen verkaufen sich nicht von alleine, sondern müssen wirkungsvoll präsentiert werden. Insbesondere hochqualitative Produkte müssen hierbei in zunehmendem Maße mittels Verkaufspräsentation vor Entscheidergruppen dargestellt und verkauft werden.

Dieses Intensiv-Training befähigt die Teilnehmer, in Vorträgen und Präsentationen auch vor kritischem Publikum zu stehen und zu bestehen und damit von sich und ihren Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen.

Hierzu vermittelt das Training ein Know-How aus rhetorischen, präsentatorischen und verkaufpsychologischen Techniken und Kniffen. Insbesondere das Präsentieren unter erschwerten Bedingungen (Einwände, Angriffe, Pannen) wird intensiv trainiert.

In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmer ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, ihre Produkte/Dienstleistungen in Vorträgen und Präsentationen überzeugend darzustellen und erfolgreich zu verkaufen. Um den bestmöglichen Trainings-Effekt zu garantieren, führen wir dieses Seminar als 3-tägiges Intensiv-Training mit streng begrenzter Teilnehmerzahl durch.

Verkaufspräsentation: Zielgruppe

Alle Personen, die Produkte, Ideen, Konzepte und Dienstleistungen in Vorträgen und Präsentationen überzeugend darstellen und verkaufen wollen. Anfänger werden grundlegend qualifiziert. Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

Verkaufspräsentation: Trainings-Inhalte

- Überwindung des Lampenfiebers
- Rhetorischer Einsatz von Stimme und Sprache
- Überzeugender Einsatz der Körpersprache (Gestik, Mimik, Positur, Stasis, Konnex)
- Entwicklung von Sicherheit und Ausstrahlung des Präsentators
- Professioneller Einsatz von Stichwortkonzepten
- Wirkungsvolle Gliederung von Verkaufs-Präsentationen
- Verkaufspsychologische Hebel beim Präsentieren
- Überzeugende Argumentationsstränge einsetzen
- Gekonnter Umgang mit Fragen, Zwischenfragen, Einwänden, Angriffen und Pannen
- Psycho-Logische Gestaltung von Visualisierungen

- Tricks der Optischen Rhetorik und der Visuellen Argumentation
- Überzeugende Dramaturgie einer Verkaufs-Präsentation
- Komplexe Inhalte kundenorientiert und mitreißend präsentieren
- Wichtige Inhalte kompakt und kurzweilig auf den Punkt bringen
- Sich selbst als Nutzenbringer definieren und fühlen
- Professionelle Handhabung der gängigen Präsentationsmedien
- Psychologische Kniffe in der Interaktion mit dem Publikum
- Die DOs and DONTs beim Vortragen und Präsentieren
- Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen beim Präsentieren

Verkaufspräsentation: Trainings-Methodik

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Videogestützte Analysen und Feedbacks
- Jeder Teilnehmer erhält am Ende eine eigene Videoaufzeichnung seiner Übungen
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Analyse und Optimierung eigener mitgebrachter Visualisierungen
- Training von Worst-Case-Situationen (Einwände, Angriffe, Pannen)
- Abschließende Realtime-Präsentation (12 Minuten vor Publikum)
- Ausführliche Seminarunterlagen und Checklisten
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl
- Intensiv-Training: 3 Tage von jeweils 09:00 – 18:00 Uhr

Verkaufspräsentation: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer: Euro 1395.- zzgl. MWSt.

Diese Teilnahmegebühr beinhaltet die Seminarunterlagen und die persönliche Videokassette mit den Mitschnitten der Übungen und deren Analysen.

Weitere Angebote:

Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings

Das Präsentations Training kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.

Verkaufstrainings bieten wir weltweit in folgenden Sprachen an:

Afrikaans, Arabisch, Bulgarisch, Chinesisch, Dänisch, Deutsch, Englisch, Estnisch, Finnisch, Flämisch, Französisch, Globisch, Griechisch, Indonesisch, Italienisch, Japanisch, Koreanisch, Kroatisch, Lettisch, Litauisch, Luxemburgisch, Maltesisch, Niederländisch, Norwegisch, Polnisch, Portugiesisch, Rumänisch, Russisch, Schwedisch, Schwyzerdütsch, Serbisch, Slowakisch, Slowenisch, Spanisch, Tamil, Tschechisch, Türkisch, Ukrainisch, Ungarisch

Verkaufstrainings bieten wir für folgende Länder an:

Ägypten, Algerien, Argentinien, Australien, Belgien, Bosnien Herzegowina, Brasilien, Bulgarien, Chile, China, Dänemark, Deutschland, Ecuador, England, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Indien, Indonesien, Irland, Italien, Japan, Kambodscha, Kanada, Kasachstan, Katar, Kenia, Kroatien, Lettland, Libanon, Litauen, Luxemburg, Malaysia, Malta, Mexico, Mosambik, Namibia, Niederlande, Nigeria, Norwegen, Österreich, Panama, Peru, Philippinen, Polen, Portugal, Ruanda, Rumänien, Russland, Saudi-Arabien, Schweden, Schweiz, Serbien, Singapur, Sri Lanka, Slowakei, Slowenien, Spanien, Südafrika, Südkorea, Taiwan, Tschechien, Türkei, Tunesien, Ukraine, Ungarn, Uruguay, USA, Vereinigte Arabische Emirate, Vietnam, Weißrussland