

## **Verkäufererschulung: Die erfolgreiche Verkaufspräsentation**

### **Produkte und Dienstleistungen in Vorträgen und Präsentationen überzeugend darstellen und verkaufen**

#### **Verkäufererschulung Verkaufspräsentation: Trainings-Ziel**

Eine Verkäufererschulung Verkaufspräsentation zielt auf einen wesentlichen Kompetenzfaktor im Verkaufsprozess. Denn gute Ideen, Produkte und Dienstleistungen verkaufen sich nicht von alleine, sondern müssen wirkungsvoll präsentiert werden. Insbesondere hochqualitative und erklärungsbedürftige Produkte müssen hierbei in zunehmendem Maße mittels Verkaufspräsentation vor Entscheidergruppen dargestellt und verkauft werden.

Dieses Intensiv-Training befähigt die Teilnehmenden, 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 Teilnehmenden 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 1-tägiges Intensiv-Training mit streng begrenzter Teilnehmer- und Teilnehmerinnenzahl durch.

#### **Verkäufererschulung Verkaufspräsentation: Zielgruppe**

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

#### **Verkäufererschulung 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 oder der Präsentatorin
- 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

## **Verkäufererschulung Verkaufspräsentation: Trainings-Methodik**

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch die Trainerin oder den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Videogestützte Analysen und Feedbacks
- Jeder Teilnehmende 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 Teilnehmerinnen- und Teilnehmerzahl
- Intensiv-Training: 1 Tag von 09:00 – 18:00 Uhr

## **Verkäufererschulung Verkaufspräsentation: Teilnahmegebühr**

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 995.- zzgl. MWSt.

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

### **Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings:**

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