

Sicher auftreten & zielgruppengerecht präsentieren!

Ziel

Unter professioneller Anleitung optimieren die Teilnehmer ihr persönliches Auftreten bei Präsentationen. Sie sind anschließend in der Lage, klar und präzise zu formulieren und können komplexe Sachverhalte einfach darstellen. Sie repräsentieren Ihr Unternehmen angemessen und sind dabei auf die Wünsche und Anforderungen des Kunden fokussiert.



Inhalte

- Sicher auftreten – Körpersprache kennen lernen
- Lampenfieber und Blackout für sich nutzen und meistern
- Was unterschiedliche Zielgruppen erwarten
- Aufbau und Gliederung einer Präsentation
- Visualisierungstechniken effektiv einsetzen

Ablauf

Anhand von Präsentationsunterlagen aus der Praxis erarbeiten die Teilnehmer Kriterien, nach welchen eine an verschiedenen Zielgruppen orientierte Präsentation professionell aufgebaut und gegliedert wird.

Durch die Videoanalyse der einzelnen Präsentationen und die daran anschließenden Feedbackrunden, erhalten die Teilnehmer eine hervorragende Übungsatmosphäre. Individuelle Stärken und Potenziale können so erfahrbar gemacht werden.

Methoden

Vortrag /Diskussion
Praxisfälle der Teilnehmer
Microteaching
Video- / Audioanalyse

Zielgruppe

Mitarbeiter im technischen Vertrieb (Innen- und Außendienst), Führungskräfte im Vertrieb, Techniker, Ingenieure, Kundenbetreuer und technischen Berater im direkten Kundenkontakt

Dauer

Offenes Seminar: 2 Tage
bei einer Gruppengröße von **maximal 8 Personen**