

Professionelle Präsentation

Seminarziel

Die Teilnehmer

- Lernen bei größeren Kunden oder Händlern
 - das Unternehmen
 - das Produktportfolio
 - den Service der Firma
 - ein Anlagenkonzept
- professionell und überzeugend präsentieren zu können
- erkennen ihre eigene Wirkung in der Präsentation und Entwickeln Maßnahmen um diese zu verbessern

Inhalte

- Präsentationstechnik
- Wirksam Vortragen und Präsentieren
- Körpersprache
- Umgang mit Redehemmungen
- Das typische Publikum
- Visuelle Gestaltung
- Regeln der optimalen Präsentation



Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

Organisation

- Zielgruppe
 - Vertriebsmitarbeiter
- Dauer
 - 2 Tage