



Die überzeugende (Selbst-) Präsentation 2-tägiges Intensiv-Training für Junior-Verkäufer



IHRE TRAINER

Karsten Brüscke
Sven Hamatschek

Referenz-Kunden (Auszug):
DNV GL
Euro-FH
Hewlett-Packard
Fronius Deutschland
Hotel Reservation Service (HRS)
Mittelrhein-Verlag

Kontakt:
s.hamatschek@einsplus-
akademie.de
www.einsplus-akademie.de

DIE MARKE „ICH“: ZEIGEN SIE IHR POTENTIAL

Sei es die Präsentation beim Kunden oder das Erst-Gespräch mit einem Interessenten – hier ist der wirkungsvolle und überzeugende Auftritt gefragt. Und genau hierin sehen viele Berufseinsteiger im Vertrieb häufig die große Kunst. Die gute Nachricht: Es ist eine Kunst, die man lernen und trainieren kann.

Erfahren Sie in diesem 2-tägigen Intensiv-Training, wie Sie sich selbst und Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung in Präsentationen und Erst-Kontakten überzeugend darstellen. Lernen Sie verschiedenste Techniken und Mechanismen kennen, um Ihre Gesprächspartner für sich und Ihre Inhalte zu gewinnen und auch schwierige Situationen meistern.

Das Training ist ausschließlich praxisorientiert und lebt stark von dem persönlichen „Mitmachen“ jedes Teilnehmers. Engagement und Eigenmotivation sind daher ausdrücklich gewünscht.

KERNPUNKTE

- Überzeugung: Das eigene „Infit“ als Basis
- Der professionelle eigene Auftritt
- Sprache und nonverbale Faktoren
- Einsatz von Mimik – Gestik – Stand
- Anforderungen an einen guten Präsentator
- Präsentationen mit Trainer-Feedback
- Verschiedene Parameter des 1. Eindrucks
- Aufbau einer guten „Chemie“
- Die kundenorientierte Gesprächsführung
- Dialog statt Monolog: Gute Fragen
- Aktives Zuhören
- Durchführen von Praxis-Übungen

DATEN

Methoden: Trainer-Input
Diskussion
Video-Simulationen
Gruppen-Aufgaben
Einzel-Feedback

Ort: Hamburg

Termine: 12.-13.03.2018
17.-18.05.2018
19.-20.07.2018

Teilnehmer: Maximal 8 pro Termin

BEI UNS SELBSTVERSTÄNDLICH

- Qualitativ hochwertige Workshop-Materialien
- I+ Zufriedenheits-Garantie
- Office-Service während des Workshops

ANMELDE-FORMULAR

PER FAX AN: 040 – 548 07 84 20

Hiermit melde ich mich für das Training
„Die überzeugende (Selbst-) Präsentation“
verbindlich an.

Termine:

12.-13.03.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr
17.-18.05.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr
19.-20.07.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

Alle Termine finden direkt an der I+ Deutsche Vertriebsakademie statt.

Bitte informieren Sie mich über weitere Termine: ()

Ihre Investition beträgt pro Teilnehmer € 975 (+ gesetzl. MwSt.). Eingeschlossen ist ein telefonisches Erwartungs-Interview, sowie ausführliche Teilnahmeunterlagen, Verpflegung in den Pausen (Snacks und Getränke), Tagungspauschale und eine elektronische Seminar-Dokumentation.

Angaben zum Teilnehmer:

Firma: _____
Funktion: _____
Vorname: _____
Name: _____
Telefon: _____
Email: _____

Ich möchte weitere Teilnehmer anmelden (Wir rufen Sie zurück): ()

Abweichende Rechnungsadresse:

Datum: _____ Unterschrift : _____

Eins Plus – Ihr Impulsgeber



Eins Plus – Deutsche Vertriebsakademie bietet offene Vertriebs-Seminare und Management Training an: von A wie Akquise bis Z wie Zielvereinbarung. Für Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Junior- und Senior-Verkäufer bis hin zu Nicht-Vertrieblern. Interaktives Lernen auf höchstem Niveau mit Top-Trainern in schönen, professionell ausgestatteten Seminarräumen in Hamburg.

Unser Leistungs-Versprechen: Wir machen Sie noch erfolgreicher. Praxisorientiert. Proaktiv. Durch Profi-Input.

Ort:

I+ Deutsche Vertriebsakademie GmbH
SonninstraÙe 24-28
20097 Hamburg

www.einsplus-akademie.de

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB an.