

E 16

Präsentations- und Argumentationstraining für Außendienstmitarbeiter – So werden und bleiben Sie erfolgreich!

Zielsetzung:

Ihr Verkaufserfolg hängt häufig davon ab, ob Sie beim Kunden Ihre Produkte und Dienstleistungen wirkungsvoll, kundenorientiert und mitreißend präsentieren können. Erschwert wird dies oft dadurch, dass Ihnen dazu nur wenig Zeit eingeräumt wird.

Umso entscheidender ist eine professionelle Vorbereitung und der richtige Einsatz moderner Präsentationsmedien, um mit einer Präsentation „auf dem Punkt“ den Kunden zu überzeugen.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Produkte, Dienstleistungen und Ideen überzeugend präsentieren und erfolgreich verkaufen können. Das Training vermittelt Ihnen rhetorische Finessen und Techniken erfolgreichen Präsentierens.

Inhalte:

- Grundlagen der Verkaufsrhetorik
- Die Bedeutung des positiven Gesprächsklimas
- Small Talk – aber richtig!
- Der professionelle Aufbau einer Verkaufspräsentation
- Die Bedeutung der Körpersprache und ihr Einsatz
- Wie Sie mit Lampenfieber umgehen
- Was tun bei Zwischenfragen, Provokationen und Pannen?
- Das Grundprinzip der Einwandbehandlung
- Erhalt von Spannung und Aufmerksamkeit
- Vom Monolog zum Dialog: Beziehen Sie Ihre Kunden mit ein!
- Wirkungsvolles Argumentieren
- Darlegen von Produktvorteilen und individuellem Kundennutzen
- Überwindung psychologischer Kaufbarrieren

Zielgruppe:

Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter im Außendienst, Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Kundenberater

Methoden:

Trainerinput, Gruppenarbeit, Präsentationsübungen mit individuellem Feedback und Videoanalyse

Hinweise:

Max. Teilnehmerzahl:	10 Personen	
Dauer:	2 Tage	
Termine:	16. – 17. Juni 2009	Essen
	23. – 24. November 2009	Berlin *
Trainer:	Hubert Seidel	
	Rainer Kratzmann*	
Preis:	€ 1.080,00 zzgl. MwSt.	