



INSTATIK GmbH

Der Trainings-Spezialist für Präsentation und Verkauf

Geschäftsführer: Dipl.-Paed. Peter Mohr
Handelsregister: AG Mannheim
HRB 701975

UST-ID-Nr.: DE253689892

Post: Barlachstrasse 4
D – 69168 Wiesloch
Fon: +49-6222-385852
Fax: +49-6222-385853
E-Mail: instatik@instatik.de
Internet: www.instatik.de

Die erfolgreiche Verkaufs-Präsentation

Produkte und Dienstleistungen in Präsentationen überzeugend darstellen und verkaufen

Trainings-Ziel:

Gute Ideen, Produkte und Dienstleistungen "verkaufen" sich nicht von alleine, sondern müssen wirkungsvoll präsentiert werden. Insbesondere hochqualitative Produkte müssen hierbei in zunehmendem Maße mittels Präsentationen vor Entscheidergruppen dargestellt und verkauft werden. Dieses Intensiv-Training befähigt die Teilnehmer, in Vorträgen und Präsentationen auch vor kritischem Publikum stehen und "bestehen" zu können und von sich und ihren Produkten/Dienstleistungen überzeugen zu können.

Hierzu vermittelt das Training ein effektives Know-How aus rhetorischen, präsentatorischen und verkaufspsychologischen Techniken und Kniffen.

Insbesondere das Präsentieren unter erschwerten und "feindlichen" Bedingungen (Einwände, Angriffe, Pannen) wird intensiv trainiert. In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmer ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, ihre Produkte/Dienstleistungen in Vorträgen und Präsentationen überzeugend darzustellen und erfolgreich zu verkaufen.

Zielgruppe:

Alle Personen, die Produkte, Ideen, Konzepte und Dienstleistungen in Vorträgen und Präsentationen überzeugend darstellen und verkaufen wollen.

Anfänger werden grundlegend qualifiziert.
Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

Trainings-Inhalte:

- Überwindung des Lampenfiebers
- Rhetorischer Einsatz von Stimme und Sprache
- Verkaufsfördernder Einsatz der Körpersprache (Gestik, Mimik, Positur)
- Entwicklung von Sicherheit und Ausstrahlung des Präsentators
- Professioneller Einsatz von Stichwortkonzepten
- Wirkungsvolle Gliederung von Verkaufs-Präsentationen
- Verkaufspsychologische Hebel beim Präsentieren
- Überzeugende Argumentationsstränge einsetzen
- Gekonnter Umgang mit Fragen, Einwänden, Angriffen und Pannen
- Psycho-Logische Gestaltung von Visualisierungen
- Tricks der Optischen Rhetorik und der Visuellen Argumentation
- Überzeugende Dramaturgie einer Verkaufs-Präsentation
- Auch komplexe Inhalte kundenorientiert und mitreißend präsentieren
- Professionelle Handhabung der gängigen Präsentationsmedien
- Psychologische Kniffe in der Interaktion mit dem Publikum
- DOs and DONTs beim Vortragen und Präsentieren
- Vermeidung der typischen Präsentationsfehler

Trainings-Methodik:

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Videogestützte Analysen und Feedbacks
- Jeder Teilnehmer erhält eine eigene Videoaufzeichnung seiner Übungen
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Analyse und Optimierung eigener mitgebrachter Visualisierungen
- Training von Worst-Case-Situationen (Einwände und Angriffe)
- Abschließende Realtime-Präsentation (12 Minuten vor Publikum)
- Ausführliche Seminarunterlagen und Checklisten
- Kostenfreie telefonische Fragen-Hotline nach dem Seminar
- Die Teilnehmer erhalten zusätzlich folgende Medien des Trainers:
 - Buch: "PERSONALE RHETORIK" (ISBN 978-3-8370-8505-1)
 - Hörbuch: "PRESENT TO WIN" (ISBN 978-3-905357-70-7)
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl: Maximal 8 Teilnehmer

Der Trainer:

Herr Dipl.-Paed. Univ PETER MOHR studierte als Jahrgangsbester und Studienpreisträger Erwachsenen-Pädagogik/Andragogik. Nach seinem Studium absolvierte er die Ausbildung zum Soft-Skill-Trainer für Rhetorik + Präsentation + Verkauf. Bis 1995 arbeitete er als Offizier der Luftwaffe in Führungs- und Stabsfunktionen für das Bundesministerium für Verteidigung. Neben einer Tätigkeit als Lehrgangsleiter war er u.a. auch als Leiter einer Personalabteilung und in der Öffentlichkeitsarbeit tätig. Seit 1995 arbeitet er als hochgradig spezialisierter Trainer, Speaker, Coach und Autor zum Thema ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN. Sein Grundprinzip: Höchste Qualität durch höchste Spezialisierung. PETER MOHR bietet im Rahmen seiner Spezialisierung ausschliesslich Trainings zum Thema ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN an. PETER MOHR hat schon mehr als 1000 Präsentationstrainings durchgeführt und mehrere tausend Präsentatoren und Redner trainiert. (Bis zur Vorstandsebene)

PETER MOHR hat schon für mehr als 200 Unternehmen aus allen Branchen trainiert und gecoach.

Die Liste seiner Kunden finden Sie hier:

<http://www.peter-mohr-trainer.de/peter-mohr-die-kunden>

PETER MOHR ist bekannt für extrem fordernde und intensive Seminare und Trainings. Er bekommt immer allerbeste Feedbacks.

Hier finden Sie einige typische Feedbacks zu seinen Trainings:

<http://www.peter-mohr-trainer.de/peter-mohr-seminar-feedbacks>

PETER MOHR ist Autor von mehr als 15 Büchern und Hörbüchern zum Themenbereich ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN.

Die Liste seiner Publikationen finden Sie hier:

<http://www.peter-mohr-trainer.de/peter-mohr-die-publikationen>

Veranstaltungsorte und Veranstaltungstermine:

3-tägiges Intensiv-Training

Täglich jeweils 09:00 - 18:00

In der INSTATIK-Zentrale in 69168 Wiesloch

Unter folgendem Link finden Sie den aktuellen Termin-Kalender:

<http://www.instatik.de/instatik-seminartermine.pdf>

Alle angekündigten Seminar-Termine finden garantiert statt.

Teilnahme-Gebühr:

Die Teilnahmegebühr für dieses 3-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer: € 995,- zzgl. MWSt.

Die Möglichkeit firmenspezifischer Inhouse-Trainings:

Das Training kann auch firmenintern durchgeführt werden. (1-2 Tage)

Hierbei können wir Ihnen ein maßgeschneidertes Trainingskonzept entwickeln, das auf Ihre firmenspezifischen Belange zugeschnitten ist.

Das Tageshonorar beträgt: ab € 1495,- zzgl. MWSt.

Dieses Tageshonorar ist ein All-Inclusive-Preis für bis zu 10 Teilnehmer, in dem unsere sämtlichen Aufwendungen bereits enthalten sind.