

Kunden überzeugen und Kunden gewinnen

Vertriebspräsentationen haben ein klares Ziel: Produkte und Dienstleistungen werden präsentiert, um Kunden zu gewinnen oder bei Bestandskunden den Umsatz zu erhöhen z.B. durch Platzierung neuer Produkte.

Aus diesem Grund ist dieses Präsentationsseminar konsequent auf Vertriebskompetenz ausgerichtet. Die Optimierung von Verkaufsargumenten zur Steigerung der Überzeugungskraft sowie der Umgang mit Einwänden zu Produkten und Dienstleistungen sind wesentlicher Be-

standteil einer erfolgreichen Vertriebspräsentation.

In dem Seminar „*Vertriebspräsentationen erfolgreich gestalten*“ wird sowohl das verkäuferische Geschick als auch Präsentationsfähigkeiten hinsichtlich Aufbau und Durchführung trainiert. Das Arbeiten mit aktuellen Präsentationen der Teilnehmer gewährleistet einen hohen Praxisnutzen. Die verkäuferischen Elemente des Trainings unterstützen die Teilnehmer zusätzlich bei ihren Verkaufsgesprächen.



Einsicht in Teilnehmerfeedbacks erhalten Sie hier: www.proveco.de/feedback.html

Ziele des Trainings:

Sie wissen, wie Sie überzeugende Kunden-/Verkaufsargumente zu Ihrem Produkt bzw. Ihrem Leistungsspektrum in Ihre Präsentation integrieren, um Ihre Zuhörer zu überzeugen und zu begeistern.

Sie prüfen Ihre Präsentation hinsichtlich Struktur und Aufbau und gestalten diese abwechslungsreich.

Sie schulen Ihre Präsentationsfähigkeiten und entwickeln Ihre individuelle Vorgehensweise für einen gelun-

genen Einstieg in die Präsentation.

Sie wissen, wie Sie das Interesse Ihrer Zuhörer gewinnen und aufrecht erhalten.

Sie können mit Fragen und Einwänden zu Produkten und Dienstleistungen souverän und sicher umgehen und behalten den „roten“ Faden.

Zielgruppe:

Die Zielgruppe für dieses Seminar besteht aus

Vertriebsleitern und
Vertriebsmitarbeitern
die häufig präsentieren.

Inhalte:

- 1. Vorbereitung einer teilnehmer- und vertriebsorientierten Präsentation**
 - Analyse der Kernaussagen Ihrer Präsentation
 - Entwicklung von überzeugenden Kundennutzenargumentationen zu Ihrem Produkt bzw. Leistungsspektrum
 - Inhaltliche Gestaltung und Ablauf einer Präsentation
- 2. Durchführung der Präsentation**
 - Gestaltung einer individuellen Eröffnung
 - Vortrag mit überzeugenden Kundennutzenargumenten
 - Interesse weckende Übergänge
 - Tipps und Tricks zum sicheren Auftritt
 - Einsatz von Storys und Bildern
- 3. Umgang mit schwierigen Situationen**
 - Handlungsmöglichkeiten bei Fragen der Zuhörer
 - Methoden zur Reaktion auf Einwände
 - Souveräner Umgang mit schwierigen Situationen
- 4. Transfer in Ihre Präsentationspraxis**
 - Praxistraining mit individuellem Feedback
 - Bearbeitung von Präsentationen, die Sie gehalten haben oder noch halten werden

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: mind. 4, max. 8

Ort: PROVECO GmbH
Poststraße 14-16, 20354 Hamburg

Termine + Online-Anmeldung:
www.proveco.de/seminare.html

Termine für firmeninterne Seminare nach Absprache

Bildungsurlaub: Beantragen wir gern für Sie auf Wunsch im jeweiligen Bundesland

Abschluss:
Teilnahmebestätigung

Investition:
870,00 € pro Person inkl. Skript, Trainingsunterlagen, Fotoprotokoll, Verpflegung in den Kaffeepausen zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Die Investition ist steuerlich absetzbar.

Vertriebspräsentationen erfolgreich gestalten

Zu dem Seminar melde ich folgende Person(en) verbindlich an:

Name, Vorname	Datum	Rechnungsanschrift (falls abweichend von Absenderdaten)

Wir haben Interesse an einem firmeninternen Inhouse-Seminar. Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Absender:

Name: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

Die Anmeldung zum Seminar ist verbindlich. Bitte warten Sie mit der Buchung von Hotel, Bahn, Flug etc., bis Sie von uns Ihre Teilnahmebestätigung erhalten haben.

Mit meiner Unterschrift erkenne ich die AGB der PROVECO GmbH an. Diese kann ich unter www.proveco.de/infocenter/unsere-agb einsehen.

Datum

Stempel / Unterschrift

Per Post oder FAX an:

PROVECO GmbH
Poststraße 14 - 16
20354 Hamburg
Fax-Nr. 040-53025388

Telefon: 040 - 53 02 53 90
E-Mail: info@proveco.de
www.proveco.de

Wie sind Sie auf PROVECO-Seminare aufmerksam geworden?

über GoogleSuche auf proveco.de
 auf Empfehlung von _____

seminarmarkt.de

trainer.de

seminarspiegel.de

salesjob.de/akademie

seminarshop.de

sonstige: _____