

# Kompakt Training Vertrieb - 3/6: Angebote im Rampenlicht verschiedener Entscheider wirkungsvoll präsentieren

für "Vertriebler" im Innen- und Außendienst, insbesondere Teilnehmer der Seminarreihe "Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb"

**Termin(e)** 09.11.2020 in Dresden

**Alternativtermin(e)** jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**Dozent** Dipl.-Kauffrau Grit Vetter

## Thema

Zahlreiche Präsentationen sind langweilig und einschläfernd. Sie bleiben nicht in Erinnerung. Machen Sie es besser und begeistern Sie Ihre Zuhörer. Denn oft haben Sie nur eine Chance, um die Entscheider für sich zu gewinnen. Anhand Ihrer eigenen Vorlage zeigen wir Ihnen in diesem praxisnahen Training, welche Tipps und Tricks Sie anwenden können, um wirkungsvoll zu präsentieren.

Anmeldung zum Seminar:

**Kompakt Training Vertrieb - 3/6: Angebote im Rampenlicht verschiedener Entscheider wirkungsvoll präsentieren**

am 09.11.2020 in Dresden (67-2632)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422

per E-Mail [Kontakt@RKWcampus.de](mailto:Kontakt@RKWcampus.de)

Internet [www.RKWcampus.de](http://www.RKWcampus.de)

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

..... Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche .....

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

## Ihr Nutzen

- Sie verschaffen sich die nötige Sensibilität für diese Thematik und erfahren, wie sie mit der richtigen Einstellung, einem treffenden Sprachgebrauch und einer kreativen Vorbereitung überzeugen.
- Sie lernen die Bedeutung körpersprachlicher Signale kennen und einschätzen.
- Sie reflektieren und verbessern ihr eigenes Präsentationsverhalten.

*Dieses Seminar ist Bestandteil der Seminarreihe; "Seminarreihe: Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb" Nutzen Sie den finanziellen Vorteil bei Buchung des Gesamtpaketes gegenüber der Buchung von Einzelseminaren.*

## Methodik

Halten einer vorbereitenden Präsentation durch die Teilnehmer, Feedback durch die Gruppe und die Trainerin, Theorie-Impulse, praktische Übungen zu Präsentationstechnik mit Körpersprache und Stimme

## Inhalte

- Präsentationstechnik am eigenen Beispiel üben – Reflexion durch Selbst- und Fremdwahrnehmung
- die kreative Vorbereitung - Erfolgsformeln für eine gelungene Präsentation
- die Kraft der Sprache erkennen und Sprache richtig anwenden
- was Körpersprache über unsere Persönlichkeit verrät - körpersprachliche Signale erkennen und richtig einordnen
- überzeugen, fesseln und in Erinnerung bleiben

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm 0351 8322-337 und  
Maria Kühn 0351 8322-339

---

### Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **310.00 € zzgl. 19% MwSt.**

### Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdata für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnehmergebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

### Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.