

NUTBASER® TRAINING

PRÄSENTIEREN UND INTERAGIEREN

Wirkungsvolle Kundeninteraktionen sind meist der entscheidende Faktor im Kaufprozess. Daher sollte jede Interaktion, egal ob Kennenlernmeeting, Präsentation oder Verhandlung, bewusst und AAA stattfinden. So sichern Sie sich einen lohnenswerten Vorsprung gegenüber der Konkurrenz.

Mit die wichtigsten Schritte im Entscheidungsprozess sind die Discovery und natürlich Ihre Lösungspräsentation. Diese sollten also auch ein Highlight darstellen. Eine wirkungsvolle, überzeugende und individuelle Präsentation stellt am ehesten sicher, dass Sie ab jetzt der Favorit sind.

Wir differenzieren uns über die Kundenjourney. Präsentieren ist ein entscheidender Teil davon.

IHRE ZIELE

- Jede Präsentation – ob look & feel- oder Lösungs-Präsentation begeistert potenzielle Kunden.
- Sie und Ihr Team vermitteln optimal abgestimmt eine gemeinsame Story.
- Durch besonderes Vorgehen und kleine Wow-Effekte in Meetings differenzieren Sie sich vom Rest.

AAA – ANDERS ALS ANDERE

Kaufentscheidungen hängen zum Großteil vom *Wie* und nicht nur vom *Was* ab. Präsentationen oder Meetings, die in Kopf und Bauch gehen, können Ihre Kunden begeistern. Das NUTBASER-typische Vorgehen in allen Kundeninteraktionen optimiert Ihre Wirkungskompetenz.

INHALTE

In diesem Training lernen Sie interaktiv u. a. folgende Inhalte für die praktische Umsetzung kennen und wenden diese in Ihrer eigenen Präsentation direkt an:

Erfolgsfaktoren einer Präsentation

- Wem, was, wann und wie präsentieren?
- Verschiedene Präsentationsarten richtig einsetzen
- Aufbau einer wirkungsvollen Präsentation
- Was ist gehirngerechte Kommunikation?
- Dos and Don'ts

Körpersprache & Technik

- Körpersprache lesen, richtig reagieren & bewusst einsetzen
- etwas mehr als Basics virtueller Kommunikation beherrschen

- Kundeninteraktionen, die in den Bauch gehen
- praktische technische Kniffe für den Wow-Effekt in Teams & Co.

Statt Videoanalysen arbeiten wir aktiv in der Gruppe. Mit dem Feedback können Sie Selbst- und Fremdwahrnehmung miteinander abgleichen. Indem Sie verschiedene Zuhörerrollen einnehmen, tauchen Sie noch tiefer in die Thematik ein. Das ist lehrreich, kurzweilig und effizient.

ZIELGRUPPE

Das branchenübergreifende Training richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeitende aus den Bereichen Vertrieb, Marketing, Presales, Beratung, Key Account Management, Opportunity Management, Vertriebssteuerung & Geschäftsführung.

ECKDATEN

Dauer	2 Tage (wahlweise in Präsenz oder virtuell) + 0,5 Tage virtuell (Abstand ca. 1 Woche)
Teilnehmende	6-8

KONTAKT

NUTBASER GmbH
+49 7524 9788-610
nutbaser.com
info@nutbaser.de

