

NUTBASER® TRAINING

PRÄSENTIEREN & INTERAGIEREN

Ihre Lösungspräsentation sollte ein Highlight sein. Schließlich ist sie einer der wichtigsten Schritte in Ihrem Akquisitionsprozess. Eine wirkungsvolle, überzeugende und individuelle Präsentation stellt am ehesten sicher, dass Sie ab jetzt der Favorit sind. So sichern Sie sich einen lohnenswerter Vorsprung gegenüber der Konkurrenz.

Besondere Vorgehensweisen und wirksame Techniken dazu bilden den Kern der NUTBASER® Präsentationsmethodik.

Wir differenzieren uns über unsere Kundeninteraktion. Präsentieren ist ein entscheidender Teil davon.

IHRE ZIELE

- Ihre Lösungspräsentation begeistert potenzielle Kunden im Kaufprozess.
- Verschiedene Beteiligte vermitteln optimal abgestimmte gemeinsame Story.
- Ihre Präsentation überzeugt Ihren künftigen Kunden nachhaltig.

AAA – ANDERS ALS ANDERE

Kaufentscheidungen hängen zum Großteil vom *Wie* und nicht nur vom *Was* ab. Mit einer Präsentation, die in Kopf und Bauch geht, können Sie Ihre Kunden begeistern. Mit der NUTBASER® Präsentationsmethodik präsentieren Sie anders. Und außergewöhnlich.

INHALTE

NUTBASER Präsentationsmethodik – das ist Präsentationstraining erfrischend anders.

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

- praktische technische Kniffe für den Wow-Effekt in Teams & Co.

Mit dem Feedback der Gruppe 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 unterhaltsam.

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

