

Souverän Präsentieren – sicher Vortragen: überzeugende Auftritte für Vertriebsmanager FMCG

Intensiv-Tagesworkshop für Führungskräfte FMCG

Präsentationen vor Publikum und überzeugendes Auftreten sind entscheidende Faktoren für Ihren Erfolg im Vertrieb. Verbessern Sie Ihre persönliche Wirkung durch eine überzeugende Rhetorik und die Macht der nonverbalen Kommunikation. Gewinnen Sie durch individuelles Feedback zu Ihren Präsentationen an Sicherheit und Souveränität. Mit diesem Workshop stärken Sie nachhaltig Ihre persönlichen Kompetenzen!

Ihr Trainer: Michael Rainer Schmidt

- Experte für die Konsumgüterbranche (FMCG/Food).
- Anwendbares Wissen durch eigenes Handeln aktiv erleben.
- Spezialist für Verhandlungsführung nach Harvard.
- Die CABS®-Methode für Wettbewerbsvorteile.



Was Sie erwartet

- + 100% konsumgüterspezifische Inhalte
- + praxisgeprüft und speziell für Ihre Tätigkeit in Marketing und Vertrieb von Konsumgütern konzipiert
- + durch eigenes Erleben so vermittelt, dass diese bestmöglich und dauerhaft abrufbar und ohne Umwege in Ihrem beruflichen Alltag umzusetzen sind
- + Beantwortung Ihrer individuellen Fragestellungen im Workshop

Workshop-Inhalte

- effiziente Vorbereitung einer Präsentation
- Dramaturgie und der „rote Faden“ Ihrer Präsentation
- überzeugende Argumentationsketten
- Kernaussagen: „Was soll der Zuhörer behalten?“
- Einsatz von geeigneten Medien zur Visualisierung
- eine funktionierende Story entwickeln
- Die Macht der nonverbalen Signale: Mimik, Gestik und Körperhaltung gezielt einsetzen
- Beziehungsaufbau mit dem Publikum
- die Zuhörer richtig einschätzen und die Kommunikation flexibel darauf abstimmen
- Alles geht von innen (Ihnen) aus! Eine positive Haltung einnehmen
- persönliche Stärken erkennen und nutzen
- Wirkung erzielen: mit Glaubwürdigkeit und Authentizität überzeugen



- durch Persönlichkeit gewinnen
- schlagfertig auf Fragen antworten
- in schwierigen Situationen souverän handeln
- bei Angriffen ruhig und gelassen bleiben
- Arbeit an Präsentationsthemen aus Ihrer eigenen Berufspraxis

Lernziele

Sie erfahren, wie Sie Präsentationen optimal vorbereiten und lernen Methoden kennen, um Ihre Zuhörer richtig einzuschätzen. In diesem Workshop trainieren Sie, wie Sie glaubwürdig und überzeugend auf Ihr Publikum wirken. Sie entdecken, welche Bedeutung Ihre innere Einstellung für Ihre nonverbalen Signale besitzt und wie Sie diese gezielt einsetzen. In Praxisübungen trainieren Sie mit Widerständen und Störungen überlegen umzugehen und bei Angriffen gelassen zu bleiben. Sie erkennen Ihre persönlichen Stärken und stehen als Persönlichkeit im Mittelpunkt Ihrer Präsentation. Es gelingt Ihnen, Ihre Botschaft wirkungsvoll zu übermitteln und Ihre Zuhörer für sich zu gewinnen!

Von diesem Workshop profitieren

Vertriebsmanager, die ihre Produkte und Leistungen überzeugend präsentieren und ihre Zuhörer für „Ihre Sache“ gewinnen wollen.

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Leiter Key Account Management, Group Key Account Manager, Nationale und Regionale Key Account Manager, Gebietsverkaufsleiter sowie Bezirksleiter, Export Manager, Führungskräfte im Vertrieb.

Persönliche Betreuung inklusive

Nach diesem Seminar begleite ich Sie als Teilnehmer persönlich bei der Umsetzung in Ihre berufliche Praxis. Sie erhalten ein individuelles Feedback und zusätzliche Hinweise, um Ihren persönlichen Erfolg zu maximieren.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für diesen Workshop beträgt pro Person 799,- Euro zzgl. USt.

Gruppentarife erhalten Sie auf Anfrage.

Veranstaltung: Souverän Präsentieren - sicher Vortragen

Termin: _____

Ort: _____

Teilnehmer:

Anrede: _____

Vor- / Nachname: _____

Funktion: _____

Firma: _____

Straße / Nr.: _____

PLZ / Ort: _____

eMail: _____

Telefon: _____

Bemerkungen: _____

- Hiermit buche ich das oben genannte Seminar für ____ Teilnehmer. Bitte senden Sie mir eine Buchungsbestätigung zu.
- Ich möchte dieses Seminar In House durchführen. Bitte unterbreiten Sie mir ein unverbindliches Angebot für ____ Teilnehmer.

Unterschrift _____