

Komplexe beratungsintensive IT-Lösungen so zu präsentieren, dass sie für Anwender und kaufmännische Entscheider leicht verständlich sind, ist nicht immer einfach. Wir zeigen Ihnen, wie sie Ihre Inhalte kurz und knackig präsentieren. Geeignet für Mitarbeiter aus Vertrieb, Marketing, PreSales, Consulting und Projektleitung.



DIE PRÄSENTATION VON IT-LÖSUNGEN – WIRKUNGSVOLL UND SPANNEND

WIR LASSEN SIE AUCH IN SCHWIERIGEN SITUATIONEN NICHT ALLEIN!

Was Sie aus Ihrer Firmenpräsentation alles herausholen können:

- Auftreten und Rhetorik vor Gruppen – wie Sie vor einem *Buying Center* bestehen
- Wie Sie souverän präsentieren und Kompetenz sowie Vertrauen aufbauen
- Wie erfolgreiche Firmen- und Produktpräsentationen aufgebaut sind
- Wie Sie die Präsentation wirkungsvoll eröffnen und Ihre Teilnehmer fesseln
- Wie Ihre Firmenpräsentation dem Kunden zeigt, dass Sie der richtige Partner sind

Was die erfolgreiche Präsentation von IT-Lösungen ausmacht:

- Wie Sie Ihre Lösung passend zur Situation Ihrer Kunden präsentieren
- Wie Sie Zuhörer unterschiedlicher Fachbereiche und Hierarchieebenen ins Boot holen
- Wie Sie bei Produktpräsentationen einen wirkungsvollen Spannungsbogen aufbauen
- Wie Sie aus einem Monolog einen Dialog machen und Ihre Kunden aktiv einbinden
- Wie Sie bei Uneinigkeit im Zuhörergremium moderieren und zu einem Konsens führen
- Wie Sie mit schwierigen Teilnehmern, Einwänden und Störungen umgehen
- Wie Sie Ihre Kunden zum konkreten nächsten Schritt in Richtung Abschluss führen

Was nehmen Sie mit?

Den konkreten Plan, wie Sie künftig Ihre Präsentationen gestalten. Sie erhalten außerdem einen ausführlichen Seminarordner. Hier finden Sie den Seminarinhalt noch einmal übersichtlich gegliedert und gut dokumentiert. Enthalten sind auch Arbeitsblätter und Checklisten, die die sofortige praktische Umsetzung ermöglichen.

▪ IHRE TRAINERIN

- Annemarie Habermeier, Freie Vertriebstainerin seit 2015, BWL Studium an der FH München mit Schwerpunkt Marketing, Zehnjährige Berufspraxis als Account Managerin im Software Vertrieb bei amerikanischen IT-Unternehmen (SPSS GmbH und IBM Deutschland, Stellvertretende Vertriebs- und Marketingleiterin bei einem metallverarbeitenden Mittelständler in Süddeutschland.

