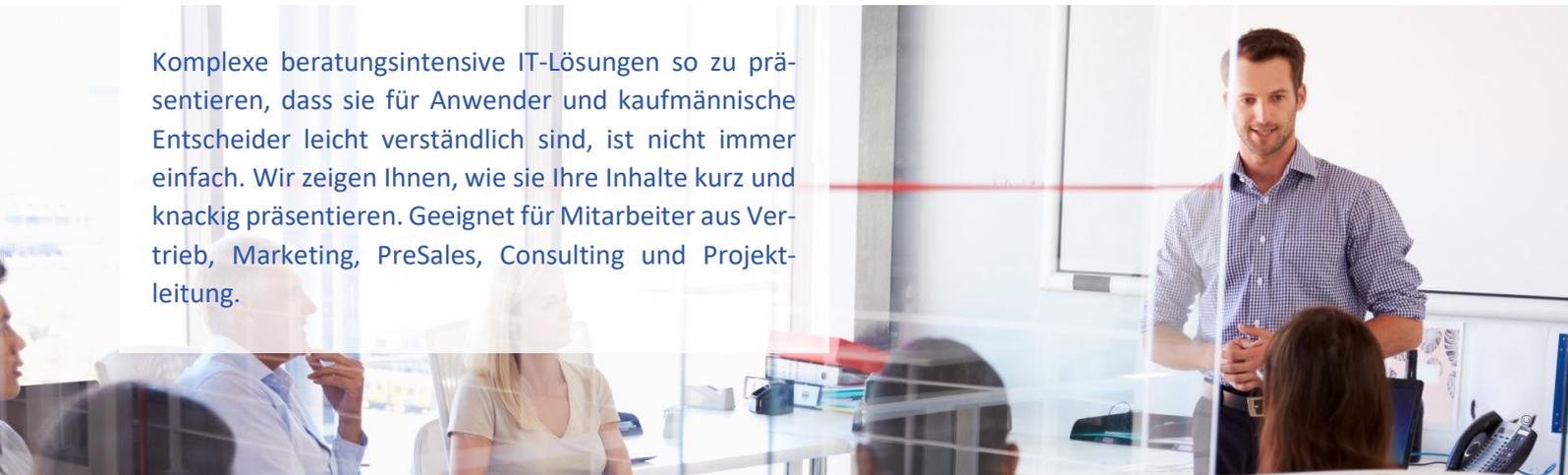


Komplexe beratungsintensive IT-Lösungen so zu präsentieren, dass sie für Anwender und kaufmännische Entscheider leicht verständlich sind, ist nicht immer einfach. Wir zeigen Ihnen, wie sie Ihre Inhalte kurz und knackig präsentieren. Geeignet für Mitarbeiter aus Vertrieb, Marketing, PreSales, Consulting 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 ausführliche Seminarunterlagen. Hier finden Sie den Seminarinhalt noch einmal übersichtlich gegliedert und gut dokumentiert. Enthalten sind auch Arbeitsblätter und Checklisten, die die sofortige praktische Umsetzung ermöglichen.

### Zeitplan:

Donnerstag, 12. November 2026, 10.00 – 17.30 Uhr  
Freitag, 13. November 2026, 09.00 – 16.00 Uhr

**Ort:** In den Seminarräumen von Pöhl & Schöttler, Berner Str. 79, 60437 Frankfurt

### Teilnahmegebühr:

1.850,00 € zzgl. MwSt. je Teilnehmer

In der Teilnahmegebühr sind das komplette Catering während des Seminars und ausführliche Arbeitsunterlagen enthalten.

# ANMELDUNG

FÜR DAS 2-TAGES SEMINAR

12.- 13. November 2026 IN FRANKFURT AM MAIN

## DIE PRÄSENTATION VON IT-LÖSUNGEN – WIRKUNGSVOLL UND SPANNEND

(Dieses PDF-Formular können Sie auch direkt an Ihrem Computer ausfüllen).

Bitte das Feld Besteller/ Ansprechpartner immer ausfüllen, auch wenn Sie selbst Teilnehmer sind.

als Besteller:

Frau/  Herr Vor- und Nachname des Bestellers/ Ansprechp.

Firma

Für folgende Teilnehmer:

Straße

Frau/  Herr Vor- und Zuname

PLZ / Ort

Frau/  Herr Vor- und Zuname

Telefon

Frau/  Herr Vor- und Zuname

E-Mail

Datum

Unterschrift

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Reservierungsbestätigung.

### ZAHLUNGSMODALITÄTEN

Bitte beachten Sie:

Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde. Für Stornierungen bis 7 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 195,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder Nichterscheinen zum Seminartermin ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Ersatzteilnehmer können jederzeit benannt werden.

### IHRE TRAINERIN

Andrea Radziwill

- Magister Artium, seit mehr als 20 Jahren im IT-Vertrieb tätig
- Beratungsschwerpunkte: Neukunden Akquise und Social Media Business
- Mitglied im Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.
- Langjährige Erfahrung als Account Managerin mit Schwerpunkt Neukunden Akquise für IT-Unternehmen
- Seit 2019 Trainerin & Beraterin bei Pöhl & Schottler

