



Training und Beratung im Vertrieb

Stefan Thiermann
Diplom-Kaufmann

Wilhelm-Liebertz-Str. 30
53639 Königswinter

Tel +49 2244 872104
Fax +49 2244 872140
Mob +49 151 21757444
Mail stefan@thiermann.net

Präsentationsvermögen

„Jeder Referent kann gut sein, jede Präsentation hat hohe Ziele und das Publikum verdient nur das Beste.“ So beginnt Nancy Duarte's Buch -Slideology- und das umfasst schon einige Aspekte einer erfolgreichen Präsentation.

Im Vertrieb kommt der Präsentation eine hohe Bedeutung zu. Jeder Vertriebsmitarbeiter präsentiert sein Unternehmen in vielerlei Hinsicht. Von der persönlichen Vorstellung, der Präsentation des Produkts bis hin zu Verhandlungen und Vorträgen im Sinne des Unternehmens. Dazu benötigt man reichliche Kompetenzen.

Diese Fähigkeit umfasst nicht nur die Darstellung von Fähigkeiten und Superlativen. Es geht eher darum die Botschaften relevant in den Köpfen der Zuhörer zu verankern. Möglichst so, daß die Inhalte auch weitergegeben werden können. Gut strukturierte, interessante und merkbare Inhalte sollten in einer adäquaten Verpackung überreicht werden. Das ist schon eine hohe Anforderung.

Keine Wunder

Kein Wunder ist, daß die vielfältigen Präsentationen in unserem Wirtschaftsleben oftmals am Thema vorbeigehen. Es ist leider an der Tagesordnung, daß wir Folien öffentlich vorgelesen bekommen. Es ist Fakt, daß das Interesse eher am durchziehen der 40 Folien ausgerichtet ist anstatt an der Reaktion des Publikums. Es ist so, daß viele klassische Fehler von Referenten immer wieder gemacht werden. Und es ist so, daß das Publikum in vielen Fällen einen gähnend langweiligen Vortrag verfolgt und aus Höflichkeit sitzenbleibt und auch noch klatscht.



Training und Beratung im Vertrieb

Es fehlt an Feedback

Feedback soll der Entwicklung eines Menschen dienen. Leider erhalten wir in unserer Gesellschaft wenig Feedback, daher sind sich viele Referenten auch ihrer Wirkung nicht bewusst. Außerdem werden Präsentationen zu wenig geübt und die Chance einer hochkarätigen Präsentation wird unterschätzt.

Was kann man tun?

Wie so oft hilft Information weiter. Es gibt reichlich Bücher zum Thema Präsentation und es gibt Websites wie www.ted.com Speziell diese Website zeigt faszinierende Redner, die sich durch die Begeisterung für ihr Thema auszeichnen und die unterschiedliche Hilfsmittel verwenden, um ihre Botschaft zu platzieren. Hier kann man vergleichen welche Art von Präsentation auf das eigene Geschäftsmodell passt.

Stellen Sie sich vor!

Stellen Sie sich vor Sie haben 15 Minuten Zeit ihr Thema vor einem geneigten Fachpublikum auf einer Messe zu präsentieren. Wie gehen Sie vor? Wie führen Sie in das Thema ein, damit nach 10 Sekunden die ganze Aufmerksamkeit bei ihnen ist?

Werkzeuge für einen starken Start

Wild verteilte Zahlen können als Quiz die Neugier der Zuhörer wecken. Zitate helfen das Thema relevant zu machen. Oder Sie starten mit großformatigen hochauflösenden Bildern, die ihre Kreativität mit dem Thema unter Beweise stellen. Sie können auch eine Geschichte erzählen und damit zunächst auf alle visuellen Hilfsmittel verzichten.



Training und Beratung im Vertrieb

Medienwechsel

Damit sind wir schon beim nächsten Thema: dem Medienwechsel. Sie sollten spannende Wechsel in ihrem Auftritt bereitstellen. Überraschungen und unerwartete Wendungen bringen ihnen immer wieder volle Aufmerksamkeit. Blick, Stimme, Körpersprache sollten Abwechslung aufzeigen. All das hört sich nach der hohen Schule und einem langen Weg der Vorbereitung an. Das ist richtig!

Wir nehmen die Abkürzung

Abkürzungen bergen nur dann Risiken, wenn man den Weg nicht kennt. Mit Hilfe eines erfahrenen Coachs ist die Abkürzung der bessere Weg. Ein klar strukturierter Fahrplan zeigt Schritt für Schritt die Möglichkeiten auf. Solides Feedback garantiert Erfolgs- und Entwicklungserlebnisse für jeden Teilnehmer.

Präsentationstrainings zeigen die Faszination des Themas auf, da die Lernkurve mit entsprechender Unterstützung so deutlich ist. Und nichts ist motivierender als positives Feedback nach einer gelungenen Präsentation: das tut nur gut. Außerdem haben Sie die Möglichkeit ihre Person und das Unternehmen nachhaltig zu präsentieren.

Sie erinnern sich?

Auf welcher Veranstaltung haben Sie zuletzt einen faszinierenden Vortrag gehört. Ich kann mich genau an einen Vortrag im Rahmen einer Veranstaltung erinnern, die durch die Inkompetenz einiger Referenzen geglättet hat. Ich bin sicher, daß diese Referenten unvorbereitet in die Veranstaltung gegangen sind und sich der Tragweite ihrer Aktion nicht bewusst waren. Ich werde von diesem Unternehmen immer einen negativen Beigeschmack haben. Ein anderer Redner war



Training und Beratung im Vertrieb

begeisternd, innovativ und faszinierend. Seine Produkte werde ich immer in Erinnerung halten. Jedes Mal, wenn ich diese Produkte sehe denke ich an diesen fantastischen Vortrag. Das ist nachhaltig.

Machen Sie sich an die Arbeit!

Präsentationen finden im kleinen und im großen Rahmen statt und jeder kann sich in seinem Bereich entwickeln. Wenn Sie sich vorbereiten und trainieren möchten, dann sprechen Sie uns an. Wir freuen uns auf spannende Trainings für ihr

Präsentationsvermögen

Mit den besten Empfehlungen

Stefan Thiermann

Diplom-Kaufmann

Wilhelm-Liebertz-Str. 30

53639 Königswinter

Tel +49 2244 872104

Fax +49 2244 872140

Mob +49 151 21757444

Mail stefan@thiermann.net