



ONLINE SEMINAR PROGRAMM

Präsentieren und Verkaufen im virtuellen Raum

Datum: 21.04.2021
Uhrzeit: 09:00 – 12:00 Uhr
Ort: Zoom

Zeitplan:

09:00 – 10:30 Uhr 1. Block

Pause 15 Min.

10:45 – 12:00 Uhr 2. Block

Optional Zusatzmodul Einzelcoaching nach Terminvereinbarung

Einleitung:

In unserem Online Seminar „Präsentieren und Verkaufen im virtuellen Raum“ möchten wir Ihnen zeigen, wie Sie Einkäufer aus dem Ausland begeistern und überzeugen können, indem Sie Ihre Ideen oder Ergebnisse verständlich präsentieren.

Sie bekommen ebenfalls einen praxisorientierten Leitfaden an die Hand, um die Anwendung und Funktionsweise der aktuellen digitalen Tools zu beherrschen und sich wirkungsvoll dem Kunden zu präsentieren.

Darüber hinaus können Sie optional ein Einzelcoaching vereinbaren, indem Ihr Trainer Ihre Präsentation analysiert, und anschließend Hilfestellung zu Verbesserungen vorschlägt.

Programminhalte:

- Rhetorik im virtuellen Raum sinnvoll einsetzen, Unterschied zu face to face Präsentationen erkennen (Stimme, Sprachtempo, Blickkontakt)
- Sinnvolles Zielsystem erstellen: mit den vier „Z“ zum Ziel: Ziel, Zeit, Zubehör und Zuhörer
- Verhaltenspsychologische Aspekte wie z.B. Kaufmotive erkennen und bedienen
- Strukturierung und Vorbereitung von sinnvollen und einprägsamen Slides
- Der erste Eindruck – (Einstieg in die Präsentation/das Gespräch)
- (Location, Arbeitsplatz, Stimmung)
- Gleichzeitiges Handling von Präsentation
- Umgang mit Lampenfieber: Vorbehalte vor Onlinepräsentationen überwinden
- Aktivierung der Teilnehmer bzw. Umgang mit fehlendem Feedback der Teilnehmer. Wie geht das? Was gibt es für Tools dafür, z.B. Umfragen, Whiteboard, Mentimeter, Miro, Padlet



Zusatzmodul Coaching

- Im Einzelcoaching bereitet der Teilnehmer eine Präsentation im Vorfeld vor, die er dem Trainer präsentiert.
- Dieser analysiert anschließend, gemeinsam mit dem Coachee die Aufzeichnung der Präsentation und gibt Hilfestellung zu Verbesserungen.
- 45 Minuten, nach Terminvereinbarung

Ihr Referent:

Marc Buchholz, zertifizierter Business-Trainer und Berater, Coach, NLP-Master. Während seiner Selbstständigkeit hat er sowohl mit regionalen Mittelstandsbetrieben als auch international tätigen Konzernen gearbeitet wie z. B.: Dr. August Oetker KG, Dallmayr, Bayer AG, Vodafone, Karl Zeiss AG North America, Wintershall AG, PBC Services GmbH der Deutschen Bank, und vielen anderen.

ONLINE SEMINAR ANMELDUNG

Bitte zurücksenden bis spätestens 07.04.2021

E-Mail: beata.reiter@germansweets.de



Am Seminar:

Präsentieren und Verkaufen im virtuellen Raum

am 21.04.2021 von 09:00 – 12:00 Uhr

nehme ich teil

Der Teilnehmerbeitrag beträgt 150 EUR pro Person zzgl. USt. 19 % für Vertreter von Mitgliedsunternehmen der Partnerverbände.

Optional Zusatzmodul Einzelcoaching

45 Minuten, nach Terminvereinbarung

nehme ich teil

Der Teilnehmerbetrag für das Zusatzmodul beträgt 145 EUR pro Person zzgl. USt. 19 % für Vertreter von Mitgliedsunternehmen der Partnerverbände.

Den Betrag überweise ich nach Rechnungserhalt. Stornierung ist bis zum Ablauf der Anmeldefrist gebührenfrei. Danach wird eine Stornogebühr in Höhe von 51,00 € berechnet. Erfolgt eine Stornierung eine Woche vor der Veranstaltung werden 80% der Teilnehmergebühr erhoben.

Teilnehmer

.....
Unternehmen

.....
Vor- und Nachname

.....
E-Mail * - (*max.muster@domain.com*)

.....
Telefon

Sie haben die Möglichkeit, sich für unsere Schulung anzumelden. Die uns auf diese Weise übermittelten personenbezogenen Daten werden wir selbstverständlich ausschließlich für die Durchführung der Veranstaltung verwenden. Nähere Informationen zur Datenerhebung und Verarbeitung im Zusammenhang mit der Durchführung des Meetings finden Sie in unserer www.germansweets.de/gs-de/datenschutzinformation.

.....
Ort, Datum

Da die Anzahl der Plätze begrenzt ist, berücksichtigen wir die Anmeldungen in der Reihenfolge des Eingangs