

Power Speaking

Gehirngerecht vortragen - wirkungsvoll überzeugen

So überzeugen Sie in Präsentationen,
Vorträgen und Besprechungen



**2-tägiges Intensiv-Training
für Vertrieb und Produktmanagement**

Ziele:

Kennen Sie das? Sie sitzen in einem abgedunkelten Meeting-Raum. Vorne präsentiert Ihr Entwicklungsleiter Jens Müller ein neues Produkt. Der Beamer projiziert eine Folie an die Wand. Jens Müller liest mit leiser, monotoner Stimme ab, was sich auf der Folie befindet. Er rezitiert Zahlen, Daten, Fakten. Eine Folie nach der anderen läuft nach diesem Muster durch. Sie wissen, Sie sollten sich konzentrieren, und doch driften Ihre Gedanken immer wieder ab. Die Stimme von Jens Müller erreicht Sie nur noch im Hintergrund Ihres Bewusstseins. Ihre Augenlider werden schwerer und schwerer. Sie sinken in Ihrem Stuhl leicht zur Seite und schlafen beinahe ein.

Wie können Sie es **anders machen?** - Möchten Sie mit Ihrer nächsten Präsentation:

- ... Ihre Zuhörer so richtig begeistern ?
- ... Ihre Zuhörer faszinieren, so dass sie Ihnen gebannt „an den Lippen hängen“ ?
- ... Selbst trockene Themen so präsentieren, dass man Ihnen aufmerksam zuhört ?
- ... Ihre Kunden überzeugen und Ihre Auftragschancen verdoppeln ?

„Power Speaking“ vermittelt Ihnen sofortige Erfolgserlebnisse und die Erfahrung: „Ich bin in der Lage souverän zu präsentieren und meine Zuhörer von meinen Anliegen zu überzeugen !“ Damit steigen Ihr Selbstvertrauen, Ihre Selbstsicherheit und Motivation.

Während des Trainings garantieren ganzheitliche Wiederholungsrhythmen die Nachhaltigkeit des Trainingserfolgs und einen erfolgreichen Praxistransfer.

Zielgruppe:

Das Training ist als firmeninternes Seminar konzipiert und wendet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Vertrieb und Produktmanagement, die ihre Überzeugungskraft in Präsentationen, Vorträgen und Verhandlungen sofort und nachhaltig steigern möchten.

Mindestens 4 bis maximal 10 Teilnehmer pro Training.

Dauer:

2-tägiger Workshop

Trainingszeit: jeweils von 09.00 bis 17.00 Uhr

Inhalte und Nutzen:

Sie lernen, Ihre Zuhörer wirklich zu begeistern und dabei sicher und überzeugend aufzutreten.

Nach dem Training sind Sie in der Lage, die erlernten Techniken in typischen Situationen (Präsentationen, Vorträge, Besprechungen und Verhandlungen etc.) sicher, souverän und überzeugend anzuwenden.

Dabei haben Sie folgende Inhalte trainiert:

➤ **Die Kunst der freien Rede**

- Grundlagen für sicheres und überzeugendes Reden
- Gedächtnistraining: Wie spreche ich frei und ohne Unterlagen ?
- Interessieren, begeistern und überzeugen - die Macht des gesprochenen Wortes
- Wie erreiche ich einen überzeugenden Einstieg und einen wirkungsvollen Schluß ?
- Wirkungsvolles Stimmtraining

➤ **Gehirngerecht präsentieren**

- Wie präsentiere ich überzeugend und mitreißend ?
- Worauf kommt es bei einer guten Präsentation an, was ist zu tun ?
- Was ist unbedingt zu vermeiden ?
- Wie erzeuge ich Spannung während meiner Präsentation ?
- Wie verankere ich meine Kernbotschaft sicher im Langzeitgedächtnis der Zuhörer ?
- Wie halte ich die Aufmerksamkeit meiner Zuhörer während des gesamten Vortrags auf höchstem Niveau ?
- Was erreiche ich mit welchen Medien ?

➤ **Die überzeugende Präsentation**

- Wie überzeuge ich die Zuhörer von meinem Anliegen ?
- Wie spreche ich das Gefühl meiner Zuhörer an und erreiche so die volle Aufmerksamkeit ?
- Wie funke ich direkt in das Unterbewusstsein der Zuhörer, und beeinflusse ihr Verhalten ?
- Wie bringe ich meine Zuhörer zum Handeln ?

➤ **Die informierende Präsentation**

- Wie informiere ich sachlich und dennoch überzeugend ?
- Wie spreche ich, auch in einer informierenden Rede, das Gefühl meiner Zuhörer an und erreiche so maximale Aufmerksamkeit ?
- Die Macht der Bilder
- Medien sinnvoll einsetzen (Flip-Chart, Pinnwand, Beamer etc.)
- PowerPoint: Sinnvolles Hilfsmittel oder ein Wirkungs-Verhinderer ?
- www.lernerfolg3.de

➤ **Das wirkungsvolle Verkaufsgespräch**

- Wie überzeuge ich im 4-Augen-Gespräch?
- Wie spreche ich, auch bei erklärungsbedürftigen Produkten, das Gefühl meines Gegenübers an und erreiche so maximale Überzeugungskraft?
- Was macht eine gute und überzeugende Verkaufspräsentation aus? Was ist dabei unbedingt zu vermeiden?
- Die Macht der Bilder

Einzelne dieser Inhalte können schwerpunktmäßig und intensiv behandelt werden.

Hierzu führen wir mit Ihnen ein intensives Vorgespräch zur Abstimmung der genauen Inhalte und Trainingsschwerpunkte entsprechend des Bedarfs der jeweiligen Zielgruppe.

Methodik:

Mit diesem Training buchen Sie einen praxisorientierten Workshop, bei dem die Anwendung des Erlernten im Vordergrund steht.

Die Teilnehmer bekommen einfache und praxisbewährte Techniken an die Hand, die sie im Rahmen des Seminars in anstrengungsfreier Atmosphäre unmittelbar erproben und einüben, sodass sie diese nach dem Training direkt und jederzeit selbst anwenden können.

Durch den dynamischen Wechsel von aktiven und passiven Lernphasen, von prägnanten Input-Vorträgen und Übungen, von Trainer- und Teilnehmeraktivität, erlebt die Gruppe sämtliche Lerninhalte auf unterschiedliche Arten und bleibt die komplette Seminarzeit über aufnahmefähig und konzentriert.

Sofortige Erfolgserlebnisse steigern Ihr Selbstvertrauen und Ihre Motivation.

Durch die ausgefeilte Methodik erreichen Sie die vorgegebenen Ziele innerhalb kürzester Zeit.

Termine:

Termine legen wir nach individueller Absprache fest.

Das Training kann auch an einem Wochenende oder über einen Feiertag stattfinden, sodass den Teilnehmern ggf. keine Ausfallzeiten entstehen.

Warum sich dieses Seminar für Sie lohnt:

- Sie erlernen das Handwerkszeug für souveränes und selbstsicheres Auftreten
- Sie verbessern Ihr sprachliches Geschick
- Sie steigern Ihre Überzeugungskraft in Präsentationen, Vorträgen, Besprechungen und Verhandlungen enorm
- Sie lernen, Ihre Zuhörer von sich und Ihrem Anliegen zu begeistern

Leistungspaket:

1. **Vorgespräch** zur Festlegung der:
 - Trainingsschwerpunkte und Inhalte
 - Übungenentsprechend des Bedarfs der Teilnehmer.

2. **Individuelle Vorbereitung** des Trainings:
 - Entwicklung eines individuellen Zeitplans für Ihr Training
 - Zusammenstellung der Seminarunterlagen (Handouts und Übungen für die Teilnehmer), entsprechend des individuellen Zeitplans
3. 2-tägiges **Intensiv-Training** „Power Speaking“
4. Jeder Teilnehmer erhält ein persönliches Geschenk zur Erinnerung an das 2-tägige Training.

Kontakt:

LERNerFOLG³ GmbH & Co. KG
Institut für effizientes Lernen
Aignerweg 8a

83700 Rottach-Egern

Tel.: 0 80 22 / 704 714 0

Fax: 0 80 22 / 704 714 1

Mail: info@lernerfolg3.de

Web: www.lernerfolg3.de