

# Präsentieren und verkaufen vor Gruppen

— selling to groups —

## Die Situation

Als Verkäufer stehen Sie heutzutage häufiger vor der Aufgabe Ihr Angebot vor einem kleinen Kreis von Zuhörern und/ oder Entscheidern zu präsentieren. Bei einer Einzelperson wissen Sie Worte und verkaufsunterstützende Bilder gekonnt zu mischen – aber wie sieht das bei einem Gremium von fünf Entscheidern aus?

Anders als bei den klassischen Gesprächen zwischen einem Einkäufer oder Entscheider und Ihnen, gibt es hier die zusätzliche Schwierigkeit den Gesprächsverlauf zwischen mehreren Personen zu organisieren und zu kanalisieren.

## Der Nutzen

Sie erwerben die Fähigkeiten vor Gruppen zu präsentieren und zu verkaufen. Sie erhalten Hinweise darauf wie Sie Ihre Argumentation verändern müssen, um viele Menschen zu erreichen. Sie erarbeiten sich Präsentationstechniken, die für eine kleine Gruppe geeignet sind. Sie erfahren wie sich Gruppen von Entscheidern anders verhalten als Einzelpersonen und wie Sie agieren und reagieren müssen, um Ihr Ziel zu erreichen – den Abschluss.

Selbstverständlich gehört auch das Instrument einer "Präsentation" (Powerpoint, Freelance etc.) dazu. Auch dazu werden Sie erfahren, wie dieses Instrument eingesetzt wird. Allerdings handelt es sich bei der Veranstaltung nicht um eine Powerpoint-Schulung – die grundsätzliche Handhabung der Software sollte Ihnen bereits geläufig sein.

## Die Zielgruppe

Verkäufer

## Die Inhalte

- Was ist anders am Präsentationsgespräch?
- Der steinige Weg zwischen "Vortrag" und "Fragerunde"
- Möglichkeiten zur Visualisierung vor Gruppen
- Die Vorgehensweise - Der Aufbau eines Präsentationsgespräches
- Die Präsentations- und Visualisierungs-Instrumente
- Der Umgang mit Fragen
- Der Faktor "Lenken"
- Der Faktor "Lernen"
- Checkliste: So führen Sie Gruppen von Entscheidern zum JA

## Die Methoden

Lehrgespräche, Einzelarbeiten, Gruppenarbeiten, Diskussionen, Vorstellung von Präsentationen

**Wann und wo** 05.02.-07.02.2007 in Köln  
22.10.-25.10.2007 in Frankfurt

**Ihr Seminarleiter** Wolfgang Stoffel

**Seminargebühr** € 1.125,00 zzgl MwSt

**Teilnehmer** min. 6 — max. 12



### Wolfgang Stoffel

Jahrgang 1958 • über 15-jährige Tätigkeit im Vertrieb sowohl als Verkäufer als auch in unterschiedlichen Führungspositionen • mehrjährige Tätigkeit in leitender Position als Personalentwickler/ Vertrieb in einem Großunternehmen • Trainer und Coach seit 1989 • Trainer- und Coachausbildung • Fachbuchautor: "Geschick fragen", "Gezielt verhandeln und gewinnen", "99 Tipps für den erfolgreichen Verkauf"

#### Arbeitsschwerpunkte:

Verkaufstraining, Train the Trainer, Coaching von Verkäufern und Verkaufsführungskräften