



SalesBooster – Intensivseminar

Steigern Sie Ihren Erfolg in der Verkaufspräsentation!

Dieses Seminar richtet sich an alle, die im Verkauf noch erfolgreicher sein wollen. Auf Basis der einzelnen Verkaufsphasen lernen Sie eine optimale Verkaufspräsentation aufzubauen und überzeugend zu halten. Angefangen von der Präsentation Ihrer Person bis hin zu Struktur, Aufbau, Dramaturgie und Visualisierung. Ihre Zielgruppe wird schneller und zwingender überzeugt. Was denken Sie, wie würde sich Ihr Umsatz, Ihre Kundenanzahl oder Ihre Mitarbeiteranzahl entwickeln? Einige Teilnehmer berichten von sensationellen Ergebnissen durch die neue Art der Präsentation.

Tag 1: Inhalt

09:30 – 09:45 Uhr

09:45 – 11:15 Uhr

11:15 – 11:30 Uhr

11:30 – 13:00 Uhr

13:00 – 14:00 Uhr

14:00 – 15:30 Uhr

15:30 – 15:45 Uhr

15:45 – 18:00 Uhr

Vorstellung

Präsentation Ihrer Person für den Verkauf optimieren

- Körpersprache optimieren
- Stimme richtig einsetzen
- Wirkung und Ausstrahlung erhöhen

Pause

5 Phasen bei der Verkaufspräsentation nutzen

- Einführung und Struktur
- Sicher und einfach im Verkauf präsentieren
- Überzeugend wirken und Anziehung schaffen

Mittagspause

Zielgruppen mittels MotivChart analysieren

- Typisierung Ihrer Zielpersonen
- In 5 Minuten den Gesprächspartner richtig einschätzen

Pause

Zielgruppen mittels MotivChart analysieren- Teil 2

- Verschiedenen Ebenen der Überzeugung kennen lernen
- Zielpersonen auf mehreren Ebenen überzeugend ansprechen

SalesBooster

Intensiv-Seminar:

- mit individueller **Rückmeldung**
- mit **Videotraining**
- mit neuesten handlungsorientierten Lernmethoden
- **praxisorientiert**
- **Effizienz und Spaß** beim Lernen



Ihr Trainer:

**Dipl. Wirtsch.-Inf.
Matthias Garten**

Top 100 Trainer, Best of Semigator, mehrfacher Buchautor, Speaker, Mitglied der German Speaker Association, Gründer der Präsentationsagentur smavicon Best Business Presentations, seit 1993 für über 250 Branchen tätig, hat selbst über 100 Seminar besucht.



Tag 2: Inhalt

09:30 – 09:45 Uhr

09:45 – 11:15 Uhr

11:15 – 11:30 Uhr

11:30 – 13:00 Uhr

13:00 – 14:00 Uhr

14:00 – 15:30 Uhr

15:30 – 15:45 Uhr

15:45 – 18:00 Uhr

Zusammenfassung Vortag

Mit Struktur besser überzeugen

- Struktur Ihrer Präsentation zielführend aufbauen
- Zwingende Überzeugungskraft stärken

Pause

Geschickte Visualisierung einsetzen

- PowerPoint, Keynote oder doch Zooming-Presentations?
- Wichtige Visualisierungsregeln kennen
- Medienmix in der Verkaufspräsentationen einsetzen

Mittagspause

Ideen, Tipps und Tricks zur Verkaufspräsentation

- Präsentationsrahmen gekonnt wählen oder verändern

Pause

Rollenspiele zur Anwendung des Erlernten

- Teilnehmer führen eine Verkaufspräsentation durch und erhalten eine qualifizierte Rückmeldung

Ziel:

- Sie lernen Ihre Verkaufspräsentationen professioneller aufzubauen, überzeugender zu wirken und mehr Umsatz, Kunden und Mitarbeiter zu gewinnen

Teilnehmer:

- Anfänger und fortgeschrittene Verkäufer und Vertriebsmitarbeiter

Kundenstimmen:

- *"Matthias Garten ist für mich der Top-Referent für das Thema Präsentationen. Sein Thema **Presentation-Booster (SalesBooster) hat mich absolut überzeugt und ist ein Muß für jeden, der professionell präsentiert.**"*
M. Limbeck, einer der führenden Verkaufstrainer, der Nr. 1 Hardseller
- *"Gerade im Marketing und Vertrieb sind Präsentationen sehr wichtig. Mit besseren Präsentationen verkauft man mehr und wirkt professioneller. Diese Professionalität wirkt kurz- und mittelfristig und führt zu entsprechenden Umsätzen. **smavicon hat mich mit seiner Beratungsqualität, Kompetenz und Leistungsfähigkeit voll überzeugt.**"*
C. Görtz, Marketingberater
- *„Das Seminar war wirklich klasse. Habe viel mitgenommen und es war zu jedem Zeitpunkt spannend. Das übliche Suppenkoma fiel aus. Matthias Garten hat das Wissen auf lockere unterhaltsame Weise aufbereitet, als Teilnehmer war man ständig in Aktion. Das Gelernte bringt mir **viele Vorteile auch neben der Präsentationstechnik.** Gerne empfehle ich das Seminar weiter und wünsche viel Erfolg.“*
H. Bugge, Geschäftsführer einer Firma für ITC-Produkte



Buchung des SalesBooster Intensivseminars

Anmeldung per E-Mail an kontakt@smavicon.de oder per Fax-Nr. 06155-8444-11

SalesBooster Intensivseminar – 2 Tage

(Steigern Sie Ihren Erfolg in der Verkaufspräsentation!)

- 29.08. – 30.08.2011 (Mo, Di) 09:30 Uhr bis ca. 18:00 Uhr im Raum **Darmstadt**
 07.10. – 08.10.2011 (Fr, Sa) 09:30 Uhr bis ca. 18:00 Uhr im Raum **Darmstadt**

Ihre Investition: **990,- €**

Alle Preise inkl. Teilnehmerunterlagen, Pausengetränken, Mittagessen und zzgl. MwSt. **Ab dem zweiten Mitarbeiter eines Unternehmens** gibt es einen **Nachlass von 10 %** auf den Teilnahmepreis. Das Seminar ist **steuerlich absetzbar** und hat sich in der Regel nach Ihren ersten Präsentationen **amortisiert!**

Hiermit melde ich mich verbindlich zu oben angekreuzten Seminaren an.

Firma: _____

Vorname und Name: _____

Funktion/Aufgabe: _____

Straße: _____

PLZ und Ort: _____

Telefon: _____

Email: _____

Weitere Mitarbeiter

Vorname und Name: _____

Funktion/Aufgabe: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Anmerkungen: Jeder Teilnehmer erhält eine Rechnung per PDF-Datei (auf Wunsch auch per Post) im Voraus. Eine **verbindliche** Teilnahme kann nur gewährleistet werden, wenn die Teilnahmegebühr spätestens 4 Wochen vor Beginn bezahlt wurde. Sagt der Teilnehmer die Veranstaltung bis 4 Wochen vorher ab, erhält er eine Rückerstattung von 100 % abzgl. einer Stornogebühr von 10 %. Danach ist die volle Gebühr fällig. Eine Vertretung ist möglich. Der Veranstalter hat das Recht, die Veranstaltung aus vertretbaren Gründen, wie Krankheit, Teilnehmerzahl, usw. abzusagen. In diesem Fall erhält der Teilnehmer die komplette Teilnahmegebühr zurückerstattet.

Datum, Name, Unterschrift, evtl. Firmenstempel