



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2008. Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

**S&P Unternehmerforum**  
Seminare - Inhouse-Trainings

# Sicher präsentieren und verhandeln

Interaktives Training mit maximal 8 Teilnehmern



- > Erfolgreich Präsentieren und Verhandeln unter Druck
- > Überzeugend Auftreten und die Persönlichkeit wirken lassen
- > Starke Argumentations- und Verhandlungstechniken beim Kundenbesuch
- > **3 Interaktive Trainingsmodule:** Praxisnahe Simulationsübungen für nachhaltige Präsentations- und Verhandlungsstärke

## Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vorstand, Prokuristen, Manager, Führungskräfte, Leiter und Mitarbeiter aus den Fachbereichen Vertrieb, F&E, Personal, Rechnungswesen und Controlling

## Ihr Nutzen:

### 1.Tag

Die wichtigsten „Spielregeln“ beim Aufbau und der Vorbereitung Ihrer Präsentation

Interaktives Training zu Präsentationstechniken

### 2.Tag

Interaktives Training zu Verhandlungstechniken

Interaktives Training zu Argumentationstechniken

## Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

- + Leitfaden: Erfolgreich Präsentieren
- + S&P Test : Eigene Kommunikations-Stärken einschätzen
- + S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen
- + Sofortmaßnahmen für höhere Abschlussquoten im Kundengespräch
- + Checklisten zur Preisbestimmung und Preisdurchsetzung

## Termine:

27.-28.07.2016

**Stuttgart**

13.-14.09.2016

**Köln**

03.-04.11.2016

**Hamburg**

**Service** 

089/452 429 70-100

## Preis:

1.180,- €

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:  
Teilnehmerunterlagen als PDF,  
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,  
Erfrischungsgetränke und  
Snacks in den Pausen

Sicher  
präsentieren  
und verhandeln

## Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr

### Begrüßung

Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **Die wichtigsten „Spielregeln“ beim Aufbau und der Vorbereitung Ihrer Präsentation**

- > First Steps: klare Zieldefinition und Analyse der Situation und Zielgruppe
- > Dos & Don'ts – Unverzichtbare Qualitätskriterien für abschlussorientierte Vorträge
- > Nachhaltige Wirkung – Ihre Persönlichkeit im Zentrum der Präsentation
- > Aufmerksamkeit sichern – Zuhörer fesseln durch „Storytelling“
- > Selbstbewusst interagieren, diskutieren und verhandeln
- > Präsentieren im Vertrieb – Den Kundenbesuch zum erfolgreichen Abschluss bringen

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 17.30 Uhr **Präsentationstechniken - Interaktives Praxis-Training**

### *Training 1: Produkte/Leistungen souverän präsentieren*



Mit  
Präsentationen  
überzeugen

- > Darstellung des eigenen Produktes (Präsentationsübung der Teilnehmer)
- > Interaktive Auswertung, Feedback und Besprechung der Präsentationen
- > Eigene Stärken erkennen - Präsentationsverhalten nachhaltig verbessern
- > Souverän auftreten und Kunden überzeugen

*Die Teilnehmer erhalten*

+ *S&P Leitfaden: Erfolgreich Präsentieren*

+ *Auf Wunsch des Teilnehmers ist ein Videomitschnitt für die eigene Einschätzung möglich*

## Programm 2. Seminartag

08.30 Uhr – 12.00 Uhr **Verhandlungstechniken - Interaktives Praxis-Training**

*Training 2: Mit Einwänden/ Fragen selbstbewusst umgehen und sicher Argumentieren*

> Praxisorientierte Simulationsübung

> Interaktive Auswertung, Feedback und Besprechung der Einwandbehandlung

> Eleganter Umgang mit unsachlichen Einwänden und Kommentaren

> Das Ziel im Blick – Was wenn Sie den roten Faden verloren haben?



Verhandlungsgeschick  
bei Einwänden

*Die Teilnehmer erhalten*

+ *S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen*

+ *S&P-Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen*

12.00 Uhr – 13.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.00 Uhr – 16.00 Uhr **Argumentationstechniken - Interaktives Praxis-Training**

*Training 3: Preisgespräche mit der richtigen Argumentationskette erfolgreich Führen*

> Praxisorientierte Simulationsübung

> Interaktive Auswertung, Feedback und Besprechung der Preisverhandlungen

> Im Verhandlungspoker einen klaren Kopf bewahren

> Den Kundennutzen vor Augen führen und Preise gekonnt verteidigen

*Die Teilnehmer erhalten*

*S&P Leitfaden: Sofortmaßnahmen für höhere Abschlussquoten im Kundengespräch*

*S&P Checklisten zur Preisbestimmung und Preisdurchsetzung*

Ab 16.00 Uhr

**Offene Gesprächsrunde**

## Referenten



### Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

### Sandra Westphalen

Fachbereich Teamentwicklung

Frau Sandra Blomeyer berät Unternehmen, Krankenhäuser, Hochschulen und Verwaltungen in den Bereichen Persönlichkeit und Kommunikation, Team- und Führungskräfteentwicklung sowie Rhetorik, Moderation und Präsentation.

Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung als Führungskraft vermittelt sie Inhalte aus der Praxis für die Praxis.

### Jörg Reinhardt

Fachbereich Vertrieb und Unternehmensentwicklung

Herr Jörg Reinhardt war 23 Jahre lang bei der Dresdner Bank und der Commerzbank tätig. Zu seinen Schwerpunkten zählen die Vertriebssteuerung und -intensivierung.

Als Projektleiter hat er Veränderungsprozesse in den Bereichen Vertriebsorganisation und Kundenbetreuung erfolgreich umgesetzt.

Aktuell ist er als kaufmännischer Leiter für das Finanzmanagement einer Krankenhausgruppe zuständig.

### Andreas Leitner

Fachbereich Vertrieb & Controlling

Herr Leitner ist als Consultant und Referent bei Schulz & Partner für Mittelstand, Banken und Finanzdienstleister tätig.

Zu seinen Branchenschwerpunkten zählen Maschinenbau, Bau- und Immobilienwirtschaft, Handel und Logistik, Hochbau/Tiefbau, Chemie/Pharma sowie Finanzdienstleister.

Herr Leitner trainiert Vertriebsteams bei der Kundenakquise und der erfolgreichen Kundenpräsentation.

## Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Personalsuche / -Auswahl von Fach- und Führungskräften
- > Interim Management
- > Projekt-Lösungen auf Zeit
- > Umsetzungsbegleitung
- > Nachfolgeberatung und -Suche
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit
- > Durchführung von 360 Grad Feedbacks
- > Mediation
- > Business Coaching und Führungstrainings

---

## Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de)

---

## Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Richtig Führen im Vertrieb**  
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Bilanz-Wissen Kompakt**  
Bilanzen lesen, verstehen und steuern
- > **Geschäftsführung kompakt**  
3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten !
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**  
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !
- > **Kompaktkurs Word, Excel & Co.**  
Die wichtigsten Funktionen für Anwender und Entscheider

## Sicher präsentieren und verhandeln

**Seminarpreis: 1.180,- € zzgl. 19 % MwSt.**

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.



Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter [www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/](http://www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/)

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- 27.-28.07.2016 Stuttgart  
 13.-14.09.2016 Köln  
 03.-04.11.2016 Hamburg

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 390,00 € zzgl. MwSt.

(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).

- Buchung 2-Tages-Seminar  
 Buchung Seminartag/e  
 1. Tag  2. Tag

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Empfehlung  Internet  Newsletter  Seminarportal  
 Telefon / Persönlicher Kontakt  Persönliches Anschreiben

- ESF-Förderung ist beantragt  
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

\_\_\_\_\_  
Name und Position im Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Name und Position im Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Anzahl der Beschäftigten

\_\_\_\_\_  
Straße, PLZ / Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Telefax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!