

In der Pitch-Präsentation überzeugen

Nutzen Sie die Erfahrungen eines Trainers, der selbst jahrelang Agenturen gebrieft, ausgewählt und mit ihnen zusammengearbeitet hat.

Zielsetzung

Sie wollen vom ersten Kundenkontakt bis zur Entscheidung des Kunden alles richtig machen.

Sie wollen Ihre kreativen Ideen und Ihre Konzepte überzeugend darstellen.

Sie wollen lernen, den entscheidenden Punkt zu setzen, der über den Sieg beim Pitch entscheidet.

Zielgruppe

Alle, die Kunden in einer Pitch-Präsentation gewinnen möchten

Inhalt

Sie lernen, dass Sie die Weichen für eine erfolgreiche Pitch-Präsentation bereits ab dem ersten Kundenkontakt stellen.

Sie lernen, sich in die Denke des Kunden zu versetzen: Aus *diesem* Blickwinkel können Sie überzeugend & begeisternd argumentieren.

Ihr Kunde soll verstehen, dass *Ihr* Konzept genau die *richtige* Antwort auf sein Briefing ist.

Wichtige Lernfelder sind:

- Die innere Einstellung
- Wertschätzung eines jedes Kunden mit all seinen Eigenheiten
- Den Kunden wirklich verstehen
- Leidenschaft im Vortrag
- Emotionale Ansprache
- Souveräner Auftritt
- Bewusster Einsatz von Körpersprache
- Führung und Management des Kunden

Methodik

Wir schneiden unsere Trainings auf Ihre Bedürfnisse zu: Die Methodik und genauen Inhalte sprechen wir mit Ihnen ab. Dabei erhält Ihr Transfer in Ihren Arbeitsalltag ein besonderes Gewicht. Eine spezielle Checkliste begleitet Sie sicher in Ihre nächste Präsentation.

Der Trainer arbeitet mit Ihren konkreten Zielsetzungen, Erfahrungen und Fällen. Dafür bringen Sie vor dem Training eigene Fragestellungen ein, so dass wir das Training entsprechend gestalten.

Durch Theorie (Harvard Konzept, 10 Schritte zur überzeugenden Präsentation) und vor allem durch Ihre eigenen Vorträge und Rollenspiele lernen Sie spielerisch. Videofeedback und die Fragen „Was war schon gut?“ und „Was fehlt zum optimalen Vortrag?“ stellen Ihr Lernen sicher.

Sie können das Training abrunden, indem Sie wichtige Pitch-Präsentationen mit dem Trainer einüben.