

Visualisierung mit Flipchart im Vertrieb

Kurzbeschreibung

Ihre Lösungen/Produkte werden durch Vertriebspräsentationen mit dem Einsatz von Flipcharts kreativ und einprägsam dargestellt. Durch die Kombination von Texten und Bildern werden komplexe Sachverhalte einfach veranschaulicht. Gerade ungeübte Zeichner und vermeintlich „wenig Kreative“ entwickeln in diesem Training, durch den Einsatz einfacher Figuren, Symbole und Farben, sehr rasch Techniken, ihre Präsentationen durch den Einsatz von Flipcharts für den Zuhörer spannend und einprägsam zu gestalten.

Ziele

- + Präsentationen, die im Gedächtnis bleiben
- + Überzeugend und gewinnbringend präsentieren im Kundentermin, in der Lösungspräsentation, im Abschlussgespräch
- + Komplexe Sachverhalte einfach veranschaulichen
- + Aufmerksamkeit wecken und Spannung halten
- + Kunden begeistern und gewinnen

Inhalte

Die Themenschwerpunkte werden im Vorfeld zum Training, auf Basis Ihrer Aufgabenstellungen, gemeinsam mit Ihnen definiert und festgelegt. Sie erhalten Ihr persönliches Trainingskonzept. Denkbar sind folgende Inhalte:

- ✓ Ein guter Start: das richtige Werkzeug
- ✓ Tipps und Tricks beim Visualisieren
- ✓ Kreatives Denken fördern, den eigenen Visualisierungsstil entdecken
- ✓ Professionelle Flipcharts erstellen
- ✓ Inhalte und Zusammenhänge visuell darstellen
- ✓ Mit einfachen Techniken Effekte und Spannung erzeugen

Im Wissenstransfer helfen gemeinsame Aktivitäten und Übungen dabei, das erlernte Wissen anzuwenden und umzusetzen. Die Teilnehmer erhalten unmittelbare Reflexion auf ihr Auftreten und Handeln. Ihre Teilnehmer können eigene Präsentationsthemen in das Training einbringen.

Dauer:	12 Tage
Teilnehmer:	Maximal 12
Zielgruppe:	Mitarbeiter im Vertrieb