

Zielgerichtet und überzeugend auftreten

Seminar Auftrittskompetenz

Was macht einen professionellen Auftritt aus? Wir sind überzeugt, dass nicht nur verkaufstechnisches Wissen Erfolg bringt, sondern in erster Linie ein klares Selbstverständnis. Dazu gehört: Wie möchte ich wahrgenommen werden? Wie nehme ich meine Kunden wahr? Was sind meine Schlüsselbotschaften? Welche Haltung zum Kunden macht mich überzeugend? Wie entsteht Vertrauen, und was gefährdet es?

Weiter sind „Do's & Dont's“ im Umgang mit dem Kunden wichtig, vom Erstkontakt über die Präsentation bis hin zum Austausch bei einem Apéro oder Geschäftsessen.

Unsere Unterstützung

- > 1 bis 2 Tages-Seminar zu Schlüsselbotschaften, Präsentieren und zu Umgangsformen
- > Co-Moderation mit professionellen Imageberaterinnen
- > Optional: Knigge-Dinner mit Do's & Dont's bei Geschäftsessen
- > Empfohlen: Follow Up-Halbtages-Seminar für Feedback zu Kundenpräsentationen 3-6 Monate nach dem Seminar

Ihr Nutzen

- > Mehr Sicherheit und Fokus beim Auftreten mit Kunden
- > Animierter Erfahrungsaustausch und gegenseitige Unterstützung durch Seminarteilnehmende („Peer-Coaching“)
- > Direktes Feedback zum Erscheinungsbild und Auftreten der Teilnehmenden durch die Moderatoren
- > Hilfreiche Arbeitsunterlagen als Nachschlagewerk, insbesondere zu Knigge-Themen

Investition und Start: Auf Anfrage



Thomas Freitag, Moderator



Mögliche Themen

- Die eigenen Stärken im Auftreten erkennen und einsetzen
- Authentisch auftreten – Kleidung, Körpersprache, Ausdruck
- Professionelles Feedback zu Auftritt & Präsentationsinhalt
- Do's & Dont's im Kundenkontakt (Knigge, Geschäftsessen)
- Präsentationen auf den Punkt bringen
- Der 30 Sekunden-Speech / Elevator Pitch
- Anpassen der eigenen Botschaften auf die Zielgruppe
- Videoanalyse der Präsentationen
- Follow Up-Seminar für zusätzliches Feedback