

Präsentationstechnik und Rhetorik

Gewinnendes Auftreten als Basis für den Erfolg

Ihre Herausforderung

Nicht jeder ist aufgrund seiner bisherigen Laufbahn gewohnt, eine Sache, ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen bzw. diese/s überzeugend zu präsentieren. Je weiter die berufliche Laufbahn fortgeschritten ist, desto mehr wird das Präsentieren vor einem kleineren oder grösseren Publikum (im Team, vor der Geschäftsleitung oder einem Fachpublikum) zu einem wichtigen Bestandteil der Arbeit. Ein gewinnendes Auftreten bildet dabei die Basis für den Erfolg. Präsentieren Sie sich und Ihre Anliegen ungünstig, kann dies auch durch eine sehr gute fachliche Qualifikation nur teilweise wettgemacht werden.

Unser Angebot

Im Rahmen eines halbtägigen Individual-Coachings machen wir Sie fit für zukünftige Präsentationen. Unsere Coaches haben jahrzehntelange Erfahrung im Präsentieren sowie dem „Verkauf“ und bringen langjähriges didaktisches Know-how mit, um Ihnen die Wissensinhalte bestmöglich vermitteln zu können.

In unserem Workshop legen wir gemeinsam die Basis für ein gewinnendes Auftreten. Dabei gehen wir pragmatisch auf sämtliche relevanten Themen wie Haltung, Mimik, Gestik, Sprache, Kleidung, Gestaltung von Präsentationsunterlagen (z.B. MS PowerPoint) etc. ein und setzen diese in individuellen Praxisübungen um.

Ihr Nutzen und Gewinn

- Sicheres Auftreten vor Publikum
- Steigerung der Erfolgchancen zum „Verkaufen“ eines Anliegens (z.B. Projekt) oder eines Produkts.
- Nutzen für sämtliche zukünftigen Auftritte (Vorträge, Verkaufsgespräche, Reden an Familienfesten etc.)

Ablauf des Workshops (Max. ½ Tag)

- Schritt 1: Gemeinsame Definition der Lernziele (Fokus)
- Schritt 2: Kurzpräsentation mit Videoaufnahme
- Schritt 3: Theorieblock zu den Themen Haltung, Mimik, Gestik, Sprache, Kleidung etc.



- Schritt 4: Gemeinsame Beurteilung der Kurzpräsentation
- Schritt 5: Praxisübungen zum Gelernten, Abschlussanalyse mit individuellen Learnings

Unsere Referenzen

Das Individual-Coaching ist jahrzehntelang erprobt und basiert auf den Erfahrungen aus zahlreichen Präsentationen, Verkaufsgesprächen, Key Note Speeches etc. Das sagen unsere Kunden über uns:

„Die gewonnene Sicherheit und Ruhe ist spürbar und überträgt sich auch auf das Gegenüber.“

Manuela KleeB, Stv. Direktorin bei der Klinik Wysshölzli

„Unsere Berater werden mit den individuellen Schulungen in Verkaufs- und Präsentationstechnik gezielt weitergebildet. Diese Weiterbildung generiert bei den Beratern zusätzliche Sicherheit im Umgang mit den Kunden und trägt zum Erfolg in der Präsentation von Dienstleistungen und Lösungen bei.“

Hanspeter Jakob, Head of Sales bei Sieber&Partners

Ihr Kontakt

Herr Luciano Mini, Nava Partners GmbH

- Tel: +41 78 611 23 08
- luciano.mini@nava-partners.com