

Präsentieren Sie sich erfolgreich!

Sich vor Kunden aktiv zu verkaufen will gelernt sein. Nur grossspurig auftrumpfen garantiert noch keinen Auftrag. Die Persönlichkeit muss stimmig zum Produkt und zum Publikum erscheinen – tut sie es nicht, passt das Gesamtbild nicht zusammen und die Wirkung ist dahin.

Der Entscheid über den Anbieter geschieht unbewusst und oft willkürlich. Ein professioneller Auftritt – auch im Umgang mit Ihren Kunden – ist ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal!



Zielgruppe:	Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, welche in einem direkten persönlichen Kundenkontakt stehen, an Veranstaltungen teilnehmen, Events leiten oder Repräsentationsaufgaben wahrnehmen
Ausbildungsziele:	<p>Klassische Verhaltensfehler im direkten und persönlichen Kundenkontakt ausmerzen</p> <p>Die eigene Persönlichkeit einschätzen, überzeugend vor Kunden auftreten, improvisieren</p> <p>Eine Präsentation halten, vorbereiten, Time-Management, Inhalte und Struktur</p>
Ausbildungsschritte:	<p>Wer bin ich eigentlich? Einen selbstsicheren Auftritt erreichen, passend zu Produkt, Kundschaft oder Ort der Präsentation Wichtige Kommunikationsregeln Wie eine Präsentation inhaltlich gestalten? Wohin mit den Händen? Körpersprache Wie reagieren bei unangenehmen Fragen?</p> <p>Praktische Übungen</p>
Teilnehmer:	mind. 8 Personen, max.12 Personen
Dauer:	2 Tage (09:00 – 12:00 / 13:30 – 17:00)

Claudia Uttinger ist seit über 25 Jahren in der Administration und Büro-Organisation tätig. Sie redigiert Texte für diverse Branchen, verfügt über Schulungserfahrung im Finanzwesen sowie langjährige Erfahrung in vielfältigster Korrespondenz. Sie gründete im Jahr 2012 ihre eigene Firma BSU GmbH.

Ausbildungen: KV, Kauffrau KFS (Business School des KV Zürich), Referenten Training, SVEB1