

Selling to groups –

Verkaufspräsentation vor Gruppen von Entscheidern

Die Situation

Als Verkäufer stehen Sie heutzutage häufiger vor der Aufgabe Ihr Angebot vor einem kleinen Kreis von Zuhörern und/ oder Entscheidern zu präsentieren. Bei einer Einzelperson wissen Sie Worte und verkaufsunterstützende Bilder gekonnt zu mischen – aber wie sieht das bei einem Gremium von fünf Entscheidern aus?

Anders als bei den klassischen Gesprächen zwischen einem Einkäufer oder Entscheider und Ihnen, gibt es hier die zusätzliche Schwierigkeit den Gesprächsverlauf zwischen mehreren Personen zu organisieren und zu kanalisieren.

Die Inhalte

- Was ist anders am Präsentationsgespräch?
- Der steinige Weg zwischen „Vortrag“ und „Fragerunde“
- Möglichkeiten zur Visualisierung vor Gruppen
- Die Vorgehensweise - Der Aufbau eines Präsentationsgespräches
- Die Präsentations- und Visualisierungs-Instrumente
- Der Umgang mit Fragen
- Der Faktor „Lenken“
- Der Faktor „Lernen“
- Checkliste: So führen Sie Gruppen von Entscheidern zum „JA“

Der Nutzen

- Sie erwerben die Fähigkeiten vor Gruppen zu präsentieren und zu verkaufen
- Sie erarbeiten sich Ihre Argumentation speziell für Kleingruppen
- Sie erarbeiten sich Präsentationstechniken für eine kleine Gruppen
- Sie erfahren wie sich Gruppen von Entscheidern anders verhalten als Einzelpersonen und wie Sie agieren und reagieren müssen, um den Abschluss zu erreichen
- Sie lernen gekonnt das Instrument einer „Präsentation“ (Powerpoint, Freelance etc.) bei Kleingruppen einzusetzen
(Achtung: dies ist keine Powerpoint-Schulung!)

Thema

Verkaufsförderung

Zielgruppe

MitarbeiterInnen mit Basiserfahrungen in Verkaufs- und Überzeugungsgesprächen

Teilnehmerzahl

Acht bis 15 Teilnehmer

Dauer

Drei Tage

