

## VERKAUFS- & PRÄSENTATION KOMPETENZ TRAINING LEVEL II

• 23. – 24. JULI 2020 • KNITTLINGEN

### DONNERSTAG, 23. JULI 2020 VERKAUFSKOMPETENZ

08:30 h	Willkommen, Organisation	Mr. Spitzmüller
09:00 h	Eigenes Leistungsspektrum präsentieren	
10:30 h	Pause	
10:45 h	Kundenpotenziale ermitteln, Beziehungsmanagement Riemann-Thomann-Modell, überzeugend mit Stimme und Körpersprache	
12:30 h	Mittagessen	
13:30 h	Kaltakquise, Inspirieren vom ersten Kontakt an	
14:45 h	Erstellen Sie Ihre Verkaufsstory und überzeugen Sie die Leute.	
15:45 h	Pause	
16:00 h	Der verborgene Wunsch hinter Einwänden	
17:00 h	Ende des Trainings	
19:00 h	<b>Gemeinsames Abendessen</b>	

### FREITAG, 24. JULI 2020 PRÄSENTATIONSKOMPETENZ

08:30 h	Eindrucksvolle Präsentieren: Kompetenz und Selbstvertrauen vermitteln - Die eigene Glaubwürdigkeit stärken	Mr. Spitzmüller
09:45 h	Komplexe Informationen übersichtlich darstellen	
10:30 h	Pause	
10:45 h	Strukturieren Sie Ihre Inhalte und machen Sie sie einprägsam.	
12:30 h	Mittagessen	
13:30 h	Das CIT-Modell, Anker-Techniken, Ziele Vielfalt ist wichtig: Einsatz verschiedener Medien/Methoden	
14:45 h	Pause	
15:00 h	Memo-Techniken, Energiegebäude-Übung, Tipps und Tricks	
16:15 h	Diskussion, Zusammenfassung	
16:30 h	Ende des Trainings - Verabschiedung	