

Präsentations- und Argumentationstraining für Verkäufer:innen (Präsenz)

Souverän präsentieren – Kunden sicher überzeugen

Du möchtest deine Kunden wirkungsvoll informieren, für deine Sache begeistern und deine Ideen, Produkte und Angebote besser verkaufen? In diesem auf die Vertriebspraxis zugeschnittenen Präsentationstraining lernst du, wie du deine persönliche Überzeugungskraft steigerst und zielgruppengerecht präsentierst. Wechsle in deinen Live-Präsentationen – aber auch virtuell – auf die Überholspur und nutze die neuesten Erkenntnisse des Trainings für deinen Präsentationserfolg. Trainiere außerdem, wie du in deinen Präsentationen schnell auf den Punkt kommst und dabei kurz, präzise und erfolgswirksam argumentierst. Auch in schwierigen Situationen bleibst du souverän und erzielst positive Ergebnisse.

Inhalte

Anforderungen an moderne Verkaufspräsentationen

- Sich konsequent an den Bedürfnissen der Kunden orientieren.
- Inhalte spannend und „bildhaft“ darstellen.
- Die beiden unterschiedlichen Wege – offline oder online – für Präsentationen professionell nutzen.

Wie Präsentationen verkaufswirksam strukturiert werden

- Klare Gliederung, Inhalte für Herz und Verstand aufbereiten.
- Der Überzeugungsprozess: anders als gedacht.
- PowerPoint-Folien radikal entrümpeln und für virtuelle Präsentationen optimieren.
- Dramaturgie und Regieplan – Professionelles von Film und Theater übernehmen.
- Nicht informieren, sondern faszinieren und begeistern.

Unterschiedliche Präsentationssituationen eindrucksvoll inszenieren

- Round Table, Kleingruppen und Verkaufsveranstaltungen differenziert in Szene setzen.
- Produkte, Lösungen, Ideen und Angebote intern wie extern erfolgreich präsentieren.
- Komplexe Inhalte verständlich präsentieren.
- Klare Kernbotschaften herausarbeiten.
- „The Elevator Pitch“: eine Geschäftsidee in 30 Sekunden so präsentieren, dass sie Neugierde beim Kunden weckt.

Wirkungsvoll überzeugen – mit Persönlichkeit punkten

- Mit Sprach- und Sprechkultur punkten – klar in der Sache, verständlich in der Wortwahl und überzeugend im Ergebnis.
- Stress, Lampenfieber und Black-out – was du dagegen tun kannst.

Erfolgswirksam argumentieren

- Worauf Kunden reagieren, was sie langweilt und was sie anregt.
- Rational und emotional argumentieren – Gefühle sind meist entscheidend.
- Mit kundennutzenorientierten Argumenten überzeugen.
- Herausfordernde Situationen meistern.
- Gespräche und Diskussionen steuern.
- Argumentationsaufbau, Kernbotschaften und roter Faden.
- Gehirngerecht argumentieren mit dem pyramidalen Prinzip.
- Mit der Chunking-Methode komplexe Inhalte leichter verständlich gestalten.
- Mit Einwänden professionell umgehen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du erfährst in diesem Training, wie du

- komplexe Sachverhalte in kürzester Zeit klar und interessant präsentierst,
- unterschiedliche Arten von Verkaufspräsentationen lebendig und effektiv durchführst,
- zielsicher auf dein gewünschtes Ergebnis zusteuert,
- deine persönliche Überzeugungskraft steigerst, deine Ideen, Produkte und Angebote so besser verkaufst,
- den Weg zu einer vorteilhaften Kundenentscheidung verkürzt,
- gezielt körpersprachliche Elemente mit deinen Aussagen verbindest,
- Sicherheit im persönlichen Auftreten gewinnst, so schwierige Situationen meisterst und
- den unterschiedlichen Anforderungen von Präsenzveranstaltungen und Online-Präsentationen gerecht wirst.

Es handelt sich um ein spezielles verkaufsorientiertes Präsentationstraining. Alle Aspekte sind auf die Aufgaben, Situationen und Rollen im Verkauf fokussiert. Dadurch besitzt du wichtige Werkzeuge, bestehend aus Techniken und Methoden, die deine Position bei Kunden stärken.

Methoden

Trainer-Input der wichtigsten verkaufsbezogenen Aspekte von Präsentationen; viele praxisnahe Präsentationsübungen und Simulationen aus dem verkäuferischen Umfeld; Erfahrungsaustausch; Üben von eigenen Präsentationsbeispielen; Feedback durch den Trainer; individuelle Videoanalyse deiner Übungen, die du als Video-Dateien erhältst; Transferhilfen für die Praxispräsentation.

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen, Verkaufsmanager:innen, Key Account Manager:innen und andere verkaufsnahe Mitarbeitende, die ihr Unternehmen, Produkte oder Dienstleistungen, Ideen, Angebote, Verkaufsprojekte etc. in Live-Veranstaltungen oder virtuell präsentieren müssen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Hans-Jürgen Reichel

Ich bin Trainer, Coach, Berater und Autor des Buchs "Die Kunst des Verkaufs" - ein Leitfaden für Gesprächsführung, Strategie und Verhaltensweisen in der täglichen



Ilka Wesemann

Derzeit keine Vita verfügbar

Verkaufspraxis. Unterschiedliche Blickwinkel meiner beruflichen Erfahrungen sorgen für einen ganzheitlichen Ansatz in meiner Trainingsarbeit. Seit vielen Jahren beschäftige ich mich mit den zahlreichen Facetten der Kommunikation. Die besondere Expertise in meinen Kommunikationstrainings ist die Sprechkultur, also: wie setze ich meine Stimme ein, um erfolgreich zu sein - im Verkauf, in Präsentationen, in der Führungsarbeit und bei Verhandlungen.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

3 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

08.-10.06.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Montag, 08.06.2026

10:00 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 09.06.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Mittwoch, 10.06.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

17.-19.02.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 17.02.2027

10:00 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 18.02.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Freitag, 19.02.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

28.-30.09.2027

Köln

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 28.09.2027

10:00 Uhr - 17:30 Uhr

Mittwoch, 29.09.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Donnerstag, 30.09.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/9303

Teilnahmegebühr

€ 1.790,- zzgl. MwSt.

€ 2.130,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/9303

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Präsentations- und Argumentationstraining für Verkäufer:innen (Live-Online)

Souverän präsentieren – Kunden sicher überzeugen

Du möchtest deine Kundinnen und Kunden wirkungsvoll informieren, für deine Sache begeistern und deine Ideen, Produkte und Angebote besser verkaufen? In diesem auf die Vertriebspraxis zugeschnittenen Präsentationstraining lernst du, wie du deine persönliche Überzeugungskraft steigerst und zielgruppengerecht präsentierst. Wechsle in deinen Live-Präsentationen – aber auch virtuell – auf die Überholspur und nutze die neuesten Erkenntnisse des Trainings für deinen Präsentationserfolg. Trainiere außerdem, wie du in deinen Präsentationen schnell auf den Punkt kommst und dabei kurz, präzise und erfolgswirksam argumentierst. Auch in schwierigen Situationen bleibst du souverän und erzielst positive Ergebnisse.

Inhalte

Anforderungen an moderne Verkaufspräsentationen

- Sich konsequent an den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden orientieren.
- Inhalte spannend und „bildhaft“ darstellen.
- Die beiden unterschiedlichen Wege – offline oder online – für Präsentationen professionell nutzen.

Wie Präsentationen verkaufswirksam strukturiert werden

- Klare Gliederung, Inhalte für Herz und Verstand aufbereiten.
- Der Überzeugungsprozess: anders als gedacht.
- PowerPoint-Folien radikal entrümpeln und für virtuelle Präsentationen optimieren.
- Dramaturgie und Regieplan – Professionelles von Film und Theater übernehmen.
- Nicht informieren, sondern faszinieren und begeistern.

Unterschiedliche Präsentationssituationen eindrucksvoll inszenieren

- Round Table, Kleingruppen und Verkaufsveranstaltungen differenziert in Szene setzen.
- Produkte, Lösungen, Ideen und Angebote intern wie extern erfolgreich präsentieren.
- Komplexe Inhalte verständlich präsentieren.
- Klare Kernbotschaften herausarbeiten.
- „The Elevator Pitch“: eine Geschäftsidee in 30 Sekunden so präsentieren, dass sie Neugierde beim Kunden weckt.

Wirkungsvoll überzeugen – mit Persönlichkeit punkten

- Mit Sprach- und Sprechkultur punkten – klar in der Sache, verständlich in der Wortwahl und überzeugend im Ergebnis.
- Stress, Lampenfieber und Black-out – was du dagegen tun kannst.

Erfolgswirksam argumentieren

- Worauf Kunden reagieren, was sie langweilt und was sie anregt.
- Rational und emotional argumentieren – Gefühle sind meist entscheidend.
- Mit kundennutzenorientierten Argumenten überzeugen.
- Herausfordernde Situationen meistern.
- Gespräche und Diskussionen steuern.
- Argumentationsaufbau, Kernbotschaften und roter Faden.
- Gehirngerecht argumentieren mit dem pyramidalen Prinzip.
- Mit der Chunking-Methode komplexe Inhalte leichter verständlich gestalten.
- Mit Einwänden professionell umgehen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du erfährst in diesem Training, wie du

- komplexe Sachverhalte in kürzester Zeit klar und interessant präsentierst,
- unterschiedliche Arten von Verkaufspräsentationen lebendig und effektiv durchführst,
- zielsicher auf dein gewünschtes Ergebnis zusteuert,
- deine persönliche Überzeugungskraft steigerst, deine Ideen, Produkte und Angebote so besser verkaufst,
- den Weg zu einer vorteilhaften Kundenentscheidung verkürzt,
- gezielt körpersprachliche Elemente mit deinen Aussagen verbindest,
- Sicherheit im persönlichen Auftreten gewinnst, so schwierige Situationen meisterst und
- den unterschiedlichen Anforderungen von Präsenzveranstaltungen und Online-Präsentationen gerecht wirst.

Es handelt sich um ein spezielles verkaufsorientiertes Präsentationstraining. Alle Aspekte sind auf die Aufgaben, Situationen und Rollen im Verkauf fokussiert. Dadurch besitzt du wichtige Werkzeuge, bestehend aus Techniken und Methoden, die deine Position bei Kunden stärken.

Methoden

Trainer-Input der wichtigsten verkaufsbezogenen Aspekte von Präsentationen, praxisnahe Präsentationsübungen und Simulationen aus dem verkäuferischen Umfeld, Erfahrungsaustausch, Üben von eigenen Präsentationsbeispielen, Feedback durch den Trainer, individuelle Videoanalyse deiner Übungen, die du als Video-Dateien erhältst, Transferhilfen für die Praxispräsentation

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen, Verkaufsmanager:innen, Key Account Manager:innen und andere verkaufsnahe Mitarbeitende, die ihr Unternehmen, Produkte oder Dienstleistungen, Ideen, Angebote, Verkaufsprojekte etc. in Live-Veranstaltungen oder virtuell präsentieren müssen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Ilka Wesemann

Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Training | Online

3 Tage
max. 10 Teilnehmer:innen

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33590

Teilnahmegebühr

€ 1.790,- zzgl. MwSt.
€ 2.130,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/9303

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.