

**INSPIRATION**

**BECOMES**

**INNOVATION**

## **Seminar**

# Gestaltung kundenorientierter Vertriebspräsentationen

**TGCG - Management Consultants**

Mannesmannufer 6  
D-40213 Düsseldorf  
[info@tgcg.de](mailto:info@tgcg.de)

## AUSRICHTUNG & ZIELSETZUNG

---

Kunden möchten durch Präsentationen informiert und überzeugt werden. Gleichzeitig sollte sie Interesse und den Wunsch auf weitere Informationen wecken. Sie soll auch Vertrauen und Begeisterung für eine weiterführende Zusammenarbeit schaffen.

Um diese Ziel zu erreichen, ist eine ganze Reihe von Erfolgsfaktoren zu beachten. Dies betrifft sowohl den Aufbau, den Inhalt, den Umfang, die Aussagekraft sowie die optische Aufbereitung von Vertriebspräsentationen.

Im Training werden Methoden trainiert, die die Teilnehmer dazu befähigen, eigene kundenorientierte Vertriebspräsentationen aufzubereiten. Es zielt darauf ab, die sichere Gestaltung von überzeugenden Vertriebspräsentationen zu trainieren.

Die Trainingsinhalte sind unmittelbar umsetzbar. Der konkrete praktische Bezug steht im Vordergrund. Zahlreiche Beispiele dienen als praxisorientierte Übungen, die den Lerntransfer für eine praktische Anwendung aktiv unterstützen.

## INHALT

---

- **Grundlagen vertrieblicher Präsentationen**

- Ziele und resultierende Anforderungen von Vertriebspräsentationen
- Welche Inhalte gehören in eine kundenorientierte Vertriebspräsentation?
- AIDA-Modell für erfolgreiche Vertriebspräsentationen
- 10 Erfolgsfaktoren für den überzeugenden Auftritt beim Kunden

- **Aufbau und Inhalte von Vertriebspräsentationen**

- Was erwarten Kunden von Präsentationen?
- Wie lang darf eine Vertriebspräsentation sein?
- Was sollte auf keinen Fall in einer Vertriebspräsentation stehen?
- Welche drei Fragen muss Ihre Präsentation beantworten?

- Bausteine von Vertriebspräsentationen: Success Stories Referenzen, Added Values, USP´s etc
  - Komplexe Produkte und Dienstleistungen nachvollziehbar und prägnant beschreiben
  - Kernbotschaften auf den Punkt bringen
  - Mehrwert und Nutzen für den Kunden vermitteln
  - Klare Botschaften für den Kunden setzen
  - Formen der Zusammenarbeit skizzieren
  - Leitfaden: Gliederung von Kundenpräsentationen
  - Übung: Darstellung komplexer Informationen in Chartform
- **Ableitung aussagekräftiger Visualisierungen**
    - Visualisierung von Aussagen und komplexen Zusammenhängen
    - Verwendung von Diagrammen
    - Sinnvoller Einsatz von Farben, Hervorhebungen, Bildern und Animationen

## TRAININGSANSATZ

Im Rahmen der Trainingsdurchführung liegt der Schwerpunkt auf der praktischen Anwendbarkeit und Übung der zu erwerbenden Kenntnisse und Fähigkeiten.

Das Training wird didaktisch so ausgestaltet, dass die Inhalte praxisnah und umsetzungsorientiert vermittelt und trainiert werden. Um diesen Anspruch zu gewährleisten, werden im Training folgende Lernmethoden angewendet:

- Fallstudienarbeit,
- Gruppenübungen,
- Praxisbeispiele,
- Transfer-/Übungsaufgaben.