

Inhouse-Seminar: Pitchen – mit Überzeugungskraft Aufträge gewinnen

Worum geht es?

PR- und Werbeagenturen kennen die Herausforderung, bei potenziellen Auftraggebern und Schlüsselpersonen zu pitchen. Mit zunehmender Konkurrenz wird es schwieriger, die eigenen Ideen und Dienstleistungen zu verkaufen. Das Pitchen muss perfekt vorbereitet sein, damit die Präsentation vor dem Kunden gelingt.

Dieses Inhouse-Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie Ihrem Auftritt eine höhere Überzeugungskraft und Wirkung geben.

Für wen ist das Seminar interessant?

- PR-Agenturen, Kommunikationsagenturen sowie Beratungsunternehmen

Was sind die Themenschwerpunkte des Seminars?

- Videoanalyse und Auswertung einer Pitch-Präsentation
- Theorie der Botschaft und geeignete Botschaften in Pitch-Präsentationen
- Rhetorik und Powerpoint-Präsentation – das richtige Zusammenspiel
- Nutzenkommunikation kontra Information
- Einwände erfolgreich behandeln
- Abschlusstechniken in Präsentationen
- Übungen und Rollenspielen

Welche Lernziele erreichen Sie?

- Sie erkennen, wie Sie Botschaften in Pitch-Präsentationen platzieren und damit die Überzeugungskraft Ihres Auftritts stärken.
- Sie lernen, wie Sie Einwände sicher behandeln.
- Sie wissen, wie Sie eine Präsentation wirkungsvoll abschliessen.
- Sie erwerben einen Leitfaden, mit dem Sie Pitch-Präsentationen in Zukunft effizienter vorbereiten.

Wer sind die Referenten?

Unsere Referenten sind Experten aus der Praxis. Sie unterstützen Unternehmen in Kommunikationsfragen, insbesondere in der Überzeugungs rhetorik, bei Präsentationen und internen Kommunikationsauftritten.

Was sind die Kosten?

Die Gebühr für eine eintägige Inhouse-Schulung mit den erwähnten Themenschwerpunkten beträgt CHF 3'800.00 (exkl. Spesen und MwSt.).

Interessiert?

Wenn Sie weitere Informationen wünschen oder einen Termin vereinbaren möchten, rufen wir Sie gerne an! Schicken Sie dieses Formular bitte ausgefüllt an: Fax 043 960 68 69 oder media-workshop@newsaktuell.ch.

Ja, ich interessiere mich für das Inhouse-Seminar „Pitchen – Mit Überzeugungskraft Aufträge gewinnen“. Bitte rufen Sie mich für eine weitere Beratung und zur Terminfindung an.

Firma: _____ Vorname/Name: _____

Telefonnummer: _____