

NEU:
Live Online Training

Elevator Pitch

Speed-Dating mit Ihrem Kunden

*In weniger als 90 Sekunden emotional
überzeugen und Interesse wecken*

Ihre Online Weiterbildung





Das Elevator Pitch Training

Verständlich kommunizieren – Aufmerksamkeit gewinnen

Wir alle sind mitten in der VUCA-World angekommen. Und das mit Wucht. Gerade jetzt ist es wichtig, im Kundenkontakt schnell auf den Punkt zu kommen und zügig die Kernbotschaft zu vermitteln, um anschließend präzise die richtige, starke Frage zu stellen.

Das primäre Ziel ist das Interesse- und Neugierwecken bei Ihrem Gegenüber. Weiterhin kommt es darauf an, mit der richtigen Ansprache, der richtigen Tonalität und mit einfachen Worten die Aufmerksamkeit des Gegenübers zu gewinnen.

Kurz gesagt: Ein 12-jähriges Kind muss es verstehen können.

So erhöhen Sie den Herzschlag Ihres Kunden ...



Modularer Trainingsaufbau

2 Lerneinheiten für eine steilere Lernkurve

Die Trainingsmodule sind so konzipiert, dass sie aufeinander aufbauend, jeweils aus einem Wechsel zwischen interaktiven Live Online Training sowie einer Umsetzungs- und Selbststudienphase bestehen.

Bereits vor dem 1. Live Online Training findet ein erstes **Online-Kick-off-Meeting** statt. Dieses dient der gezielten Vorbereitung der Teilnehmer, dem gegenseitigen Kennenlernen und der Klärung offener Fragen.

Abschluss des Prozesses ist das sog. **„Best Practice Café“**. Dieses findet ca. 2 Wochen nach dem letzten Modul statt. In dieser ca. 60-minütigen Live Online Session, die üblicherweise nachmittags so gegen 16:00/17.00 Uhr

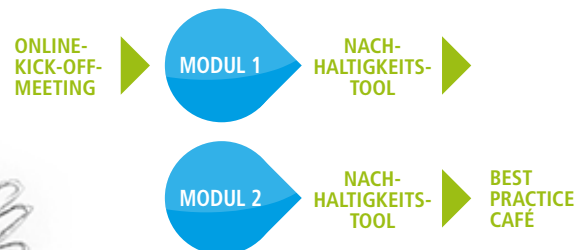
erfolgt, tauschen die Teilnehmer ihr *best practices* aus. **Frei nach dem Motto: von- und miteinander lernen.**

Die Impulse und Aufgaben in der Selbststudienphase erhalten die Teilnehmer durch unser **spezielles Nachhaltigkeitstool**. Ziel ist es, das Erlernete nachhaltig zu fördern und zu verfestigen. In dieser Phase steht bei Fragen jederzeit ein Trainer zur Verfügung.

Wir leben das **„Real Life Training“**. Das bedeutet, dass unsere Teilnehmer realistische Situationen, die nach dem jeweiligen Modul auch in die Tat umgesetzt werden, er- und bearbeiten. Das führt somit zu einem besseren und motivierenderen Transfer des Erlerneten in die Praxis. Die Lernkurve wird steiler.



Trainingsblauf



Methodik unserer Live Online Trainings

Kombination von ...

- ... Theoretischem Input
- ... Selbstreflexionseinheiten
- ... Praktischen Übungen in Einzel- und Gruppenarbeit
- ... Sequenzübungen

In der Erprobungs- und Selbststudienphase gibt es ...

- ... Impulse zur Selbstreflexion
- ... Aufgaben, die individuell bearbeitet werden
- ... Real durchgeführte Live Online Moderationen
(In-Peer-Groups)

Vorteile des Online Trainings

So profitieren Sie und Ihr Unternehmen davon

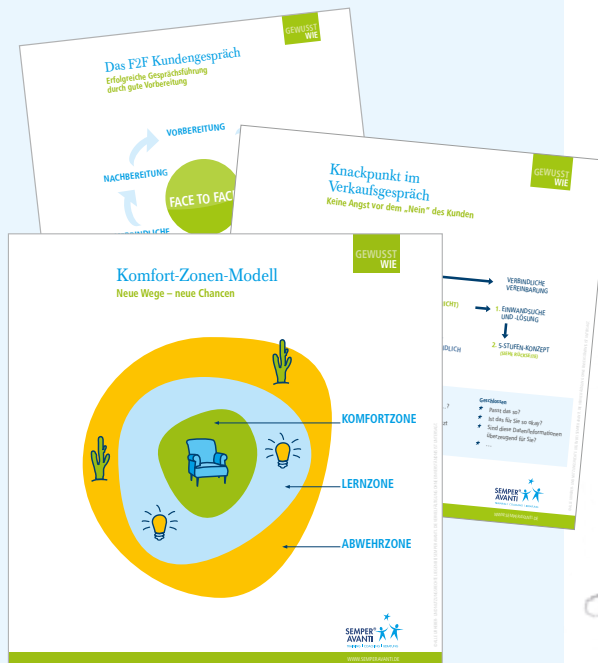
- Weiterbildung/Lernen im direkten Austausch mit dem Trainer und Ihren Kollegen
- Zeitaufwand und Kosten sind minimiert
- Bequem von zu Hause oder unterwegs
- Höhere Flexibilität
- Anwenderfreundlich mit jedem Endgerät möglich
- Gesund und sicher auf Distanz



Alle unsere Trainings beinhalten praxisnahe Übungen an realen Situationen.



Gelernte Skills vielfältig einsetzen.



Unsere Seminarunterlagen sind speziell für unsere Trainings angefertigt und dienen der Übung innerhalb unserer Seminare sowie der Nachhaltigkeit im Arbeitsalltag.

Nutzen

- Schneller und zielgerichteter auf den Punkt kommen
- Klare, präzisere, knappe und einfache Kommunikation – gerade auch in Bildern
- Knackig die richtig starke Frage stellen
- In der Lage sein, den „Funken überspringen“ zu lassen
- Intensive Vorbereitung und Übung eines Elevator Pitch's für den Einsatz in der Praxis
- Am Ende ein „Call-To-Action“ erzielen



Inhalte

Kick-Off-Meeting

- gegenseitiges Kennenlernen
- Icebreaker
- Ablaufplanung
- Klärung offener Fragen
- Vorbereitung auf Modul 1

Modul 1

- Definition des Elevator Pitch (EP)
- Ziel und Zielgruppe meines EP
- Nutzen stiften – Interesse wecken
Bildhaftes Verkaufen
- Die Professionelle Vorbereitung
Das Wichtigste überhaupt
- Einsatzgebiete des EP
- Meine Wirkung: *Wort - Stimme - Körper*
- Sequenzübungen 1
- „Take Home Message“ zur Umsetzung im Feld

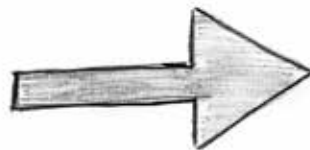
Modul 2

- So bereite ich mich mental auf den EP vor
- 11 goldene Rhetorikregeln für einen gelungenen EP
- Rhetorik und Sprache auf den Punkt gebracht
- Fehler, die ich vermeiden sollte
- Risiken und Nebenwirkungen des EP
- Grundlagen des Visual - und Case Storytelling
- Sequenzübungen 2
Üben-Üben-Üben
- Call to action

Nachbereitung (*Best Practice Café*)

... emotional
präsentieren.

Raus aus der
Komfortzone ...



Können Sie einen dieser
Termin nicht wahrnehmen?

Wir zeichnen unsere
Trainingseinheiten für Sie
auf, sodass Sie diese im
Nachhinein jederzeit be-
quem nachholen können.



Dieses Training wird durchgeführt von: **Volker Böhning**

Unsere Trainer (zertifiziert nach §75 AMG), Coaches, Moderatoren und Berater haben langjährige Berufssowie eigene Führungserfahrung im deutschen Gesundheitswesen.

Gemeinsam Zukunft online gestalten.

Unser Motto: Arbeiten, lernen und üben Sie in lockerer und vertrauensvoller Atmosphäre. Es darf nicht nur gelacht werden – es soll dabei gelacht werden. Entwickeln Sie mit Spaß und Freude Ihre Fähig- und Fertigkeiten.

Zielgruppe

Außendienstmitarbeiter, Key-Account-MangerInnen und Medicals, die bei Ihren Kunden kurze Gespräche effizient und effektiv durchführen und dabei gleichzeitig messbare Ergebnisse erzielen wollen.

Investment

495,-- EUR*/Teilnehmer

2.420,-- EUR*/bei In-House-Buchung

Zeitlicher Rahmen

Online Kick off Meeting: ca. 60 Minuten

2 Module à ca. 150 Minuten (inkl. 20 Minuten Pause)

Gruppengröße

Min. 4 Teilnehmer, max. 8 Teilnehmer

*Die Preise verstehen sich zzgl. gesetzlich gültiger MwSt.



SEMPER AVANTI
LIEKWEGER STRASSE 108
31688 NIENSTÄDT

TELEFON +49 5724 3990090
FAX +49 5724 399732
MOBIL +49 175 5978052

VOLKER BÖHNING
INFO@SEMPERAVANTI.DE
WWW.SEMPERAVANTI.DE

© Alle Urheber- und Nutzungsrechte liegen bei SEMPER AVANTI.
Die Vervielfältigung ohne Einverständnis ist untersagt.