

[http://www.vertriebsnachrichten.de/index.php?id=29&tx_ttnews\[tt_news\]=436&tx_ttnews\[backPid\]=6&cHash=e51dcaf6f0](http://www.vertriebsnachrichten.de/index.php?id=29&tx_ttnews[tt_news]=436&tx_ttnews[backPid]=6&cHash=e51dcaf6f0)

The screenshot shows a Mozilla Firefox browser window displaying the website 'Vertriebsnachrichten'. The address bar shows the URL: [http://www.vertriebsnachrichten.de/index.php?id=29&tx_ttnews\[tt_news\]=436&tx_ttnews\[backPid\]=6&cHash=e51dcaf6f0](http://www.vertriebsnachrichten.de/index.php?id=29&tx_ttnews[tt_news]=436&tx_ttnews[backPid]=6&cHash=e51dcaf6f0). The page title is 'Nachrichten, die verkaufen! Vertriebsnachrichten : Sich einfach gut verkaufen | Wie Sie mit rhetorischem Können zum Sales Master werden - Mozilla Firefox'. The website header includes the logo 'Vertriebsnachrichten' and the tagline 'Nachrichten, die verkaufen!'. Below the header, there is a navigation menu with options like 'ZUR ÜBERSICHT', 'BAD NEWS ARE GOOD NEWS', 'NEWS SPEZIAL', 'SALESMASTER'S WEEKLY', 'KOMPRIMIERT. MEHR PRAXISWISSEN', 'DA LACHT DER VERKÄUFER', and 'LIFE GUIDE'. The main content area features the article title 'Sich einfach gut verkaufen | Wie Sie mit rhetorischem Können zum Sales Master werden' and a sub-header 'Die Fähigkeit, oder besser die Fertigkeit, frei vor anderen Menschen sprechen zu können, ist in der heutigen Zeit eine Kernkompetenz für Erfolg. Egal, ob beruflich oder privat: Es ist wichtig, souverän freie Reden halten zu können – von der häuslichen Gardinenpredigt über Prüfungen, Präsentationen eines Projektes bis hin zu Verkaufsgesprächen.' The article text discusses the importance of rhetorical skills in sales and provides tips for presentations. On the right side, there is a 'PREMIUMPARTNER' advertisement for 'MIG Fonds' with the headline 'Optimieren Sie JETZT Ihren Vertrieb!' and a call to action 'Beteiligung an innovativen Unternehmen mit Potential zur Weltmarktführerschaft'. Below the advertisement, there is a login form with fields for 'Benutzername' and 'Anmelden', and a link to 'Jetzt Registrieren! | Passwort vergessen?'. At the bottom of the page, there is a footer with the word 'Fertig' and a taskbar showing the Start button and several open applications.

Sich einfach gut verkaufen – Wie Sie mit rhetorischem Können zum Sales Master werden

Die Fähigkeit, oder besser die Fertigkeit, frei vor anderen Menschen sprechen zu können, ist in der heutigen Zeit eine Kernkompetenz für Erfolg. Egal, ob beruflich oder privat: Es ist wichtig, souverän freie Reden halten zu können – von der häuslichen Gardinenpredigt über Prüfungen, Präsentationen eines Projektes bis hin zu Verkaufsgesprächen.

Selbst Top-Verkäufern ist bei der Vorstellung, eine Kundenpräsentation oder einen Fachvortrag halten zu müssen, ein leicht mulmiges Gefühl im Bauch oft nicht fremd. Und auch Führungskräften im Vertrieb wird rhetorisches Können leider nicht immer automatisch in die Wiege gelegt. Dabei brauchen diese Spitzen der Branche die Souveränität in Präsentationssituationen gleich doppelt: Einmal, um etwa beim Lieblingskunden in ihrer Rolle als Top-Verkäufer zu glänzen, und einmal, um z. B. ihr wertvolles Wissen auf unterhaltende und lehrreiche Weise an den hoffnungsvollen Nachwuchs

weiterzugeben. Die Fähigkeit, souverän präsentieren zu können, ist inzwischen anerkanntermaßen eine Schlüsselqualifikation für die Besetzung von Führungspositionen.

Die weit verbreitete Annahme, dass gute Redner mit speziellem Talent gesegnet sind, und der Rest der Menschheit damit zu Lampenfieber und Stottern verurteilt ist, ist schlichtweg falsch. Frei zu reden und souverän zu präsentieren kann man lernen. Das weiß niemand besser als die Experten der German Speakers Association e.V (GSA). Die GSA ist Deutschlands größter Berufsverband für professionelle Business-Speaker und hat sich die Professionalisierung des Vortragsgeschäftes auf die Fahnen geschrieben.

Hier drei Experten-Tipps für Ihre nächste Kundenpräsentation oder Ihren nächsten Fachvortrag:

1. Hausaufgaben sind Pflicht

Wissensstand, Nutzen und Ziele sind bei jedem Publikum unterschiedlich. Gute Präsentationen holen das Publikum da ab, wo es steht. Potentielle Anleger werden Sie anders ansprechen als Branchenkollegen. Deswegen: Recherchieren Sie im Vorfeld, was Ihre Zielgruppe bewegt.

2. Die Technik ist Dein Freund

Hier ist gute Vorbereitung die halbe Miete. Jedes Problem ist schneller gelöst, wenn Sie den Technikverantwortlichen erreichen können. Besorgen Sie sich also in jedem Fall seine Handynummer – vor der Panne! Flipchartständer ohne Papier, leere Filzstifte, verbrauchte Präsentier- oder Mikrofonbatterien sind im Vortrag echte Spaßbremsen. Checken Sie im Vorfeld alles, was Sie checken können. Und noch ein Wort zum Einsatz der Technik: So wenig wie möglich, so viel wie nötig. Bilder, Grafiken und kleine Filme sagen in Ihrer Powerpoint mehr als 1000 Worte.

3. Der Ton macht die Musik.

Sprache und Stimme sind für eine Präsentation Erfolgsfaktoren oder Erfolgskiller, je nachdem, wie Sie sie einsetzen. Ihre Sprache sollte bildhaft und publikumsbezogen sein, so dass es Spaß macht, Ihnen zuzuhören. Und Ihre Stimme laut und kräftig, aber auch angenehm und melodios. Das schafft Vertrauen – und das ist z. B. in der Finanzbranche unerlässlich.

Und last, but not least: Speaking ist auch ein sehr lukratives Geschäftsfeld. Einige von Deutschlands Top-Business-Speakern wie Andreas Buhr oder Martin Limbeck kommen aus dem Vertrieb und agieren äußerst erfolgreich auf deutschen und internationalen Bühnen.

DARUNTER KASTEN:

GSA lanciert Zertifikatslehrgang „Professional Speaking“



Interessante, packende und fachlich fundierte Vorträge halten zu können, ist eine der Kernkompetenzen, ohne die in Wirtschaft und Business nichts mehr geht. Mitte September fällt in Zusammenarbeit mit der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB) der Startschuss für den Zertifikatslehrgang „Professional Speaking“, das bisher ehrgeizigste Projekt der German Speakers Association. Unter der Leitung von Gedächtnisexperte und Keynote-Speaker Markus Hofmann nimmt

GSA

German Speakers Association
Germany Austria Switzerland

der Lehrgang Interessierte an die Hand, um alle Aspekte des „Professional Speakings“ von der Pike auf zu erlernen.

In den 26 Modulen des Lehrgangs öffnen die namhaften Dozenten wie Dr. Stefan Frädlich, Martin Limbeck, Andreas Buhr, Cristián Galvéz, Sabine Asgodom, Michael Rossié, Bernhard Wolff oder Klaus J. Fink die Schatzkiste ihrer Expertise und zeigen den Weg ins professionelle Vortragsbusiness. Zielgruppe des Lehrgangs sind Führungskräfte, die ihre Vortragskompetenzen ausbauen und optimieren wollen, aber auch Trainer, die sich zum Speaker weiterbilden wollen,. Die Anmeldung ist ab sofort möglich.