

Sich, seine Arbeit
und sein Unternehmen
erfolgreicher „verkaufen“



**Das bewusst andere
Qualifizierungsangebot**



Leistung führt oft nur dann zum Erfolg, wenn man sie auch gut verkaufen kann.

Auch wer gar nicht im Verkauf/Vertrieb arbeitet, muss tagtäglich etwas „verkaufen“. Ob man einen Vorgesetzten für eine Idee gewinnen, als Führungskraft Mitarbeiter* für ein Projekt motivieren oder sich mit seiner Meinung im Rahmen einer Teamarbeit durchsetzen will, ein persönlich überzeugender Auftritt ist der Schlüssel zum Erfolg.

In Verkauf und Vertrieb gilt das ganz besonders. Gute Produkte und Fachwissen alleine genügen längst nicht mehr, um Erfolg zu haben. Man muss sich vor allem in Kunden/Zuhörer hinein versetzen und sich an deren Werten und Nutzen orientieren können. Man muss ihre Erwartungen treffen, dann zwingend und einfach verständlich argumentieren und mit angenehmer Persönlichkeit überzeugend auftreten können.

Die entscheidende Rolle spielen heute die sogenannten „weichen Faktoren“: emotionale Intelligenz, Kontaktfähigkeit, Empathie, eine ausgefeilte Rhetorik und anschauliche Präsentationskompetenz und – nicht zuletzt – die Fähigkeit, zielführende Argumente zu einer lebendigen und einprägsamen Story zu verarbeiten.

* Bei allen Bezeichnungen, die auf Personen bezogen sind, meint die gewählte Formulierung selbstverständlich beide Geschlechter gleichermaßen, auch wenn aus Gründen der besseren Lesbarkeit die männliche Form verwendet wird.

Mal ehrlich - wann haben Sie zuletzt eine wirklich tolle Präsentation erlebt, die Ihnen bis heute in Erinnerung ist?

In der Realität sind die meisten Präsentationen, Projektdurchsprachen, Workshops, Teambesprechungen oder Strategiemeetings – insbesondere bei technischen Themen – vollgepackt mit Informationen, Fakten und komplexen Inhalten. Nur selten gibt es dabei einen einfachen roten Faden, werden die Inhalte so vermittelt, dass der Zuhörer auch am nächsten oder übermächsten Tag noch weiß, was für ihn wirklich wichtig war, ob und wie alles schlüssig zueinander passt. Doch wichtige Entscheidungen werden selten sofort getroffen. Man lässt das Gehörte sich setzen, überlegt, stimmt ab, bewertet und entscheidet – oft erst sehr viel – später.

Präsentationserfolg braucht daher eine möglichst lang anhaltende Wirkung des Gesagten, eine nachhaltige Überzeugungskraft, eindrucksvolle Bilder, kraftvolle Emotionen und wenige, einfach verständliche, aber starke Argumente sowie einen leicht nachvollziehbaren Roter Faden. Das sind die Erfolgsfaktoren.

Das ist leicht gesagt. Und gelesen haben Sie das bestimmt auch schon oft. Doch die Realität ist ernüchternd, denn nur selten wird das auch nur halbwegs zufriedenstellend praktiziert, unabhängig von Branchen, Positionen und Funktionen.





Sie wissen vielleicht aus eigener Erfahrung, wie schwer es ist und wie lange es dauert, nur eine „simple“ Sprachmarotte weg zu bekommen!

Jeder verwendet – meist unbewusst, aber für Zuhörer oft nervtötend – bestimmte Floskeln, Formulierungen und Lieblingswörter. Und vermutlich wissen Sie, wie schwer es fällt, selbst so eine einfache „Sprachmarotte“ ein für alle Mal auszumerzen. Dabei soll ja gerade die Sprache dabei helfen, die Inhalte, um die es geht, erfolgreich zu vermitteln. Aber: gute Inhalte, schlecht kommuniziert, punkten eben nicht.

Eine Idee, einen Vorschlag, ein Lösungskonzept etc. wirklich gut zu „verkaufen“ oder gar Begeisterung dafür zu wecken, ist alles andere als leicht. Eine überzeugende Argumentationslinie entwickeln und diese nachvollziehbar und mit gezielter Emotionalisierung wirkungsvoll zu kommunizieren – das lernt niemand mit einem der üblichen 1 bis 3 Tage-Rhetorik-Seminare. Was es braucht, ist vor allem Übung sowie Zeit zum Umsetzen und Anwenden, immer wieder gepaart mit dem konstruktiven Feedback eines Experten. Und das sinnvollerweise mit aktuellen, geschäftsnahen Themen des Teilnehmers, damit er die Ergebnisse im Job sofort verwerthen kann. **Genau das ist der Ansatz unseres neuen Qualifizierungskonzepts.**

Anbieter	Seminarausrichtung	Dauer	Kosten (netto/Teilnehmer)
demos GmbH, Frankfurt	Rhetorik und Präsentation	2 Tage	1.120,00 €
Genius Education, Kassel	Rhetorik und Präsentation	2 Tage	778,00 €
Häufe Akademie, Freiburg	Präsentieren - überzeugen - begeistern	2 Tage	1.290,00 €
IME Seminare, Bielefeld	Rhetorik	2 Tage	1.220,00 €
Karsten Noack, Berlin	Rhetorik- und Präsentationstraining	2 Tage	1.498,00 €
Management Circle, Eschborn	Körpersprache und Rhetorik	2 Tage	1.995,00 €
Neuland & Partner, Fulda	Rhetorik	2 Tage	1.130,00 €
Stagement, Bokholt	Rhetorik und Präsentation	2 Tage	1.090,00 €
Thiel & Partner GmbH	Präsentationstechnik, Rhetorik	2 Tage	1.400,00 €
Zienterra, Bornheim	Rhetorik, Präsentation, Dialektik	2 Tage	2.250,00 €

Durchschnittliche Kosten/Teilnehmer: 1.377,00 € /Seminar, das entspricht 688,50 € / Seminartag

Ein neues Qualifizierungskonzept, systematisch in der Wirkung und auch deutlich wirtschaftlicher!

Obiger Tabelle können Sie die üblichen Kosten für einschlägige Seminare etablierter Seminaranbieter pro Teilnehmer entnehmen¹⁾ – unserer Meinung nach viel zu viel für ein mittelständisches Unternehmen, noch dazu bei zweifelhafter Effektivität!

Durchschnittlich kostet ein Seminartag demnach 688,50 € pro Teilnehmer. Entsenden Sie nur 10 Mitarbeiter pro Jahr auf so ein 2-Tages-Seminar, entstehen Ihrem Unternehmen Kosten in Höhe von 13.770 Euro. .

Wir jedoch kalkulieren anders: nicht nach Teilnehmer, sondern nach Schulungstagen, was für Sie ungleich günstiger ist. Dazu bieten wir 8 bis 12 Schulungstage an, wegen der für eine nachhaltige Wirkung unentbehrlichen Übungsintensität verteilt über einen längeren Zeitraum, z.B. als monatlichen Jour-Fixe. Und um Ihrem Unternehmen Reisezeiten und -kosten zu sparen, halten wir die Schulungen entweder direkt bei Ihnen im Unternehmen ab oder nahe gelegen in einer externen Location.

Die Kosten? Statt für 688,50 € pro Tag und Teilnehmer schulen wir Ihnen **10 Teilnehmer** für einen Tagespreis von nur **165,00 € pro Teilnehmer** - ein Viertel dessen, was Sie sonst investieren müssen. **Bei zudem ungleich höherer Lernwirkung und Nachhaltigkeit.**

1) Alphabetische Reihenfolge, recherchiert über Google Stand Juli 2015

2) Inkl. aller Reisekosten, inkl. Materialien, ohne evtl. anfallende Kosten für einen externen Tagungsort oder Teilnehmerverköstigung; netto zzgl. gstztl. MwSt.

Geschäftsrelevante Übungen aus der Tagesarbeit der TeilnehmerInnen bringen unmittelbaren Nutzen.

Wir simulieren nicht mit abstrakten Spielthemen, sondern arbeiten mit den Themen Ihres Unternehmens aus der Tagesarbeit der TeilnehmerInnen. Damit bringt die Schulung unmittelbar anwendbare Ergebnisse und Nutzen für Ihr Unternehmen. Wir können das leisten, weil unsere fachliche und didaktische Kompetenz nicht aus Büchern stammt, sondern wir selbst aus der Industrie kommen, jahrzehntelange Erfahrung als Trainer haben und tagtäglich das praktizieren, was wir auch schulen.

Das sind wir:

Ralph E. Hartleben



- › 30 Jahre Industrie- und Managementpraxis
- › 25 Jahre Führungsverantwortung
- › 20 Jahre Erfahrung als Dozent und Trainer
- › Erfolgreicher Fachbuchautor Kommunikation

Uwe Reutlinger



26 Jahre selbständiger Unternehmer
Seit 1976 freiberuflicher Kommunikations- und Managementtrainer in der Erwachsenenbildung
26 Jahre Dozent für Rhetorik, Verhandlungs- und Präsentationstechnik an der Bayerischen Akademie für Werbung und Marketing in Nürnberg

Interesse geweckt? Dann sprechen wir mit Ihnen gerne Details zu Aufbau und Ablauf und möglichen Terminen unseres neuartigen Qualifizierungskonzepts durch. Sie erreichen uns

IRKU: GmbH & Co.KG

Fon: 0911-645607

Fax: 0911-645608

mobil: 0171-3338779 | 0173-5941072

mail: hartleben@irku.de | reutlinger@irku.de

Web: www.irku.de