

Präsentationstraining für Business-Development-Profis (Präsenz)

Nutze die Möglichkeiten der KI und überzeuge souverän

Von der Idee zum Überzeugungstalent: Meistere Präsentationen im Business Development für nachhaltigen Erfolg und beeindruckende Geschäftsmöglichkeiten. In der dynamischen Welt des Business Development ist eine überzeugende Präsentationsfähigkeit von entscheidender Bedeutung. Dieses intensive Training wird dich und/oder deine Mitarbeitenden befähigen, souveräne Präsentationen, auch unter Zuhilfenahme von ChatGPT & Co., zu gestalten, die nicht nur informieren, sondern auch beeindrucken.

Inhalte

Die Kunst der überzeugenden Kommunikation

- Botschaften klar und wirkungsvoll präsentieren.
- Kommunikationsfallen vermeiden.
- Erkenntnisse aus der Neuroforschung nutzen.

Grundlagen der persönlichen Wirkung

- Wie du innerhalb von Sekunden eine souveräne Wirkung erzeugst.

Charisma ist erlernbar

- Die Charismatechniken von Politiker:innen und Schauspieler:innen.
- Welche Techniken du einsetzen kannst, um alle zu überzeugen.
- Präsenz erzeugen und die Aufmerksamkeit auf sich ziehen.

Strategisches Storytelling

- Entwickle fesselnde Geschichten, die deine Präsentationen unvergesslich machen und deine Zielgruppe emotional ansprechen.
- Mithilfe der Heldenreise und Suspense einen mitreißenden Rahmen in Präsentationen setzen.
- Erzähltechniken, die sich in jede Präsentation einbauen lassen.

Körpersprache richtig einsetzen

- Tipps und Tricks zu Körperhaltung und Ausdruck.
- Stress und Lampenfieber reduzieren.
- Mit der richtigen Körpersprache authentisch bleiben und gleichzeitig deine Zielgruppe überzeugen.

Einsatz von Stimme und Sprache

- Mit fester Stimme und passender Modulation überzeugen.
- Richtige Argumentationen, um deine Ziele zu erreichen.

Wirkungsvoll reden im Vertrieb

- Wie du eine spontane Rede souverän hältst.
- Aufbau und Durchführung von Vorträgen und Präsentationen.
- Dramaturgie: Die Bühnentricks der Profis.

Präsentationen mithilfe von KI erstellen

- Worauf du bei der Arbeit mit GPT und Co. achten solltest.
- Tipps für das Erstellen von Präsentationen mit PowerPoint.
- Möglichkeiten und Grenzen von KI.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Dieses Seminar ist speziell darauf ausgerichtet, die spezifischen Anforderungen im Business Development zu adressieren. Tauche in eine inspirierende Lernumgebung ein und entwickle Fähigkeiten, die du und dein Team benötigst, um in der Welt des Business Development erfolgreich zu sein. Setze zukünftig deine Ideen souverän in Szene.

- Du weißt, wie du erfolgreiche Präsentationen aufbaust und deine Zielgruppe überzeugst.
- Du kennst und entwickelst passende Strategien, um deine Präsentationen zum Booster zu machen.
- Du lernst, wie du in Präsentationen optimal einsteigst, wie du dir die Aufmerksamkeit deiner Zielgruppe sicherst und wie der überzeugende Abschluss gelingt.
- Du lernst rhetorische und methodische Tricks kennen, um schwierige Situationen souverän zu meistern.
- Du optimierst deine Rhetorik und Körpersprache und weißt, wie du mit Nervosität umgehst.
- Du bekommst mehrfach individuelles Feedback, z. B. zu Rhetorik, Strategie und Wirkung und wirst dadurch professioneller und sicherer.
- Du kannst mit deinen eigenen Themen üben und verschiedene Strategien ausprobieren. D.h. du nimmst für dich passende Lösungen mit nach Hause.
- Du lernst, Diskussionen und Entscheidungsprozesse zielführend zu steuern.
- Du entdeckst deine individuelle Präsentationspersönlichkeit oder entwickelst sie weiter.
- Du erfährst, wie du Präsentationen mit Hilfe von KI bzw. ChatGPT erstellst.

Methoden

Neben Experten-Input, Praxistipps, Checklisten und vielen Beispielen aus der Praxis, bleibt Raum für das Üben der eigenen praktischen Situationen im Vertrieb. Einzel- und Gruppenübungen mit individuellem Feedback. Bearbeitung eigener Themen und Fragestellungen. Außerdem erfolgen Videoanalysen von Ausschnitten aus Talkshows und Vorträgen bekannter Persönlichkeiten. Bearbeitung eigener Praxisfälle, Erfahrungsaustausch und Diskussionen runden die Methodenvielfalt ab.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. [ChatGPT](#), [Gemini](#), [HeyGen](#), [Perplexity](#) etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Business Development Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, Global Account Manager:innen und Key Account Manager:innen, die wichtige Methoden, Techniken und Strategien des Kooperations- und Partnermanagement im Business Development erlernen wollen, um passende, strategische Partner:innen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu identifizieren und zu entwickeln, um Geschäftsbeziehungen und Unternehmenserfolg zu stärken.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Markus Miksch

Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht es mir vor allem um Entwicklung: Menschen dabei zu begleiten, ihre Fähigkeiten zu erweitern, Klarheit zu gewinnen und sicherer zu handeln. Kein Seminar gleicht dem anderen, denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt, humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.



Britta von der Linden

Menschen in unterschiedlichen Systemen zu begleiten, zu fördern und zu fordern, ist mir ein besonderes Anliegen. Meine langjährige, vielfältige Praxiserfahrung und die branchenübergreifende Tätigkeit als Trainerin und Coach machen es mir möglich, meiner Leidenschaft zu folgen: Menschen und Teams zum Wachstum zu verhelfen. Praktisches Knowhow, Wissen auch über den Tellerrand hinaus sowie eine Portion Humor gepaart mit Pragmatismus machen meine Arbeit aus.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

27.-28.01.2027

Düsseldorf/Hilden

Veranstaltungsort

Sure Hotel by Best Western Hilden

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 27.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 28.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

30.-31.08.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Böttcherhof

Tage & Uhrzeit

Montag, 30.08.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 31.08.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/36277

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/36277

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Präsentationstraining für Business-Development-Profis (Live-Online)

Nutze die Möglichkeiten der KI und überzeuge souverän

Von der Idee zum Überzeugungstalent: Meistere Präsentationen im Business Development für nachhaltigen Erfolg und beeindruckende Geschäftsmöglichkeiten. In der dynamischen Welt des Business Development ist eine überzeugende Präsentationsfähigkeit von entscheidender Bedeutung. Dieses intensive Training wird dich und/oder deine Mitarbeitenden befähigen, souveräne Präsentationen, auch unter Zuhilfenahme von ChatGPT & Co., zu gestalten, die nicht nur informieren, sondern auch beeindrucken.

Inhalte

Die Kunst der überzeugenden Kommunikation

- Botschaften klar und wirkungsvoll präsentieren.
- Kommunikationsfallen vermeiden.
- Erkenntnisse aus der Neuroforschung nutzen.

Grundlagen der persönlichen Wirkung

- Wie du innerhalb von Sekunden eine souveräne Wirkung erzeugst.

Charisma ist erlernbar

- Die Charismatechniken von Politiker:innen und Schauspieler:innen.
- Welche Techniken du einsetzen kannst, um alle zu überzeugen.
- Präsenz erzeugen und die Aufmerksamkeit auf sich ziehen.

Strategisches Storytelling

- Entwickle fesselnde Geschichten, die deine Präsentationen unvergesslich machen und deine Zielgruppe emotional ansprechen.
- Mithilfe der Heldenreise und Suspense einen mitreißenden Rahmen in Präsentationen setzen.
- Erzähltechniken, die sich in jede Präsentation einbauen lassen.

Körpersprache richtig einsetzen

- Tipps und Tricks zu Körperhaltung und Ausdruck.
- Stress und Lampenfieber reduzieren.
- Mit der richtigen Körpersprache authentisch bleiben und gleichzeitig deine Zielgruppe überzeugen.

Einsatz von Stimme und Sprache

- Mit fester Stimme und passender Modulation überzeugen.
- Richtige Argumentationen, um deine Ziele zu erreichen.

Wirkungsvoll reden im Vertrieb

- Wie du eine spontane Rede souverän hältst.
- Aufbau und Durchführung von Vorträgen und Präsentationen.
- Dramaturgie: Die Bühnentricks der Profis.

Präsentationen mithilfe von KI erstellen

- Worauf du bei der Arbeit mit GPT und Co. achten solltest.
- Tipps für das Erstellen von Präsentationen mit PowerPoint.
- Möglichkeiten und Grenzen von KI.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Dieses Seminar ist speziell darauf ausgerichtet, die spezifischen Anforderungen im Business Development zu adressieren. Tauche in eine inspirierende Lernumgebung ein und entwickle Fähigkeiten, die du und dein Team benötigst, um in der Welt des Business Development erfolgreich zu sein. Setze zukünftig deine Ideen souverän in Szene.

- Du weißt, wie du erfolgreiche Präsentationen aufbaust und deine Zielgruppe überzeugst.
- Du kennst und entwickelst passende Strategien, um deine Präsentationen zum Booster zu machen.
- Du lernst, wie du in Präsentationen optimal einsteigst, wie du dir die Aufmerksamkeit deiner Zielgruppe sicherst und wie der überzeugende Abschluss gelingt.
- Du lernst rhetorische und methodische Tricks kennen, um schwierige Situationen souverän zu meistern.
- Du optimierst deine Rhetorik und Körpersprache und weißt, wie du mit Nervosität umgehst.
- Du bekommst mehrfach individuelles Feedback, z. B. zu Rhetorik, Strategie und Wirkung und wirst dadurch professioneller und sicherer.
- Du kannst mit deinen eigenen Themen üben und verschiedene Strategien ausprobieren. D.h. du nimmst für dich passende Lösungen mit nach Hause.
- Du lernst, Diskussionen und Entscheidungsprozesse zielführend zu steuern.
- Du entdeckst deine individuelle Präsentationspersönlichkeit oder entwickelst sie weiter.
- Du erfährst, wie du Präsentationen mit Hilfe von KI bzw. ChatGPT erstellst.

Methoden

Neben Experten-Input, Praxistipps, Checklisten und vielen Beispielen aus der Praxis, bleibt Raum für das Üben der eigenen praktischen Situationen im Vertrieb. Einzel- und Gruppenübungen mit individuellem Feedback. Bearbeitung eigener Themen und Fragestellungen. Außerdem erfolgen Videoanalysen von Ausschnitten aus Talkshows und Vorträgen bekannter Persönlichkeiten. Bearbeitung eigener Praxisfälle, Erfahrungsaustausch und Diskussionen runden die Methodenvielfalt ab.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. [ChatGPT](#), [Gemini](#), [HeyGen](#), [Perplexity](#) etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Business Development Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen, Global Account Manager:innen und Key Account Manager:innen, die wichtige Methoden, Techniken und Strategien des Kooperations- und Partnermanagement im Business Development erlernen wollen, um passende, strategische Partner:innen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu identifizieren und zu entwickeln, um Geschäftsbeziehungen und Unternehmenserfolg zu stärken.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Markus Miksch

Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht es mir vor allem um Entwicklung: Menschen dabei zu begleiten, ihre Fähigkeiten zu erweitern, Klarheit zu gewinnen und sicherer zu handeln. Kein Seminar gleicht dem anderen, denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt, humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.



Britta von der Linden

Menschen in unterschiedlichen Systemen zu begleiten, zu fördern und zu fordern, ist mir ein besonderes Anliegen. Meine langjährige, vielfältige Praxiserfahrung und die branchenübergreifende Tätigkeit als Trainerin und Coach machen es mir möglich, meiner Leidenschaft zu folgen: Menschen und Teams zum Wachstum zu verhelfen. Praktisches Knowhow, Wissen auch über den Tellerrand hinaus sowie eine Portion Humor gepaart mit Pragmatismus machen meine Arbeit aus.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/36280

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/36277

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de