

Ideen und Projekte intern erfolgreich verkaufen

IPEV-24-dod

Zielgruppe

- ✓ Projektleitende
- ✓ Führungskräfte
- ✓ Mitarbeitende, die ihre Ideen überzeugend verkaufen möchten

Ihr Nutzen

- ✓ Sie verbessern Ihre Verkaufskompetenzen indem Sie lernen, wie Sie ihre Botschaft klar strukturieren, überzeugende Argumente entwickeln und Ihre Ideen effektiv präsentieren können.
- ✓ Sie entwickeln ein überzeugendes Mindset und lernen, selbstbewusst und authentisch aufzutreten. Sie gewinnen an Überzeugungskraft und können ihre Zuhörer besser für ihre Ideen begeistern.
- ✓ Sie erhalten praktische Werkzeuge und Techniken, um ihre Präsentationsfertigkeiten auf ein höheres Level zu bringen. Sie lernen, wie sie ihre Botschaft klar und verständlich kommunizieren, ihre Zuhörer fesseln und ihre Ideen überzeugend visualisieren können.
- ✓ Sie erlernen Methoden, um Ideen systematisch aufzubereiten und auf den Punkt zu bringen. Sie lernen, wie sie komplexe Informationen strukturieren und in eine prägnante und überzeugende Form bringen können.

Inhalt

Tag 1: An diesem Tag werden den Teilnehmern die Grundlagen für einen überzeugenden Pitch vermittelt. Sie lernen wichtige Aspekte wie das richtige Mindset, den Einsatz von Tools und die praktische Anwendung eines Pitch Decks kennen. Durch individuelles Training und Unterstützung der Coaches können sie ihr erlerntes Wissen direkt umsetzen und anhand von konkreten Aufgabenstellungen oder Praxiscases anwenden.

- ✓ Mindset
 - ✓ Analyse von Flops - typische Fehler, die vermieden werden sollten
 - ✓ Vorstellung von Tops - Praxistipps für die erfolgreiche Umsetzung
 - ✓ Erkenntnisse und Empfehlungen für einen mitreißenden Pitch
- ✓ Tools
 - ✓ Einführung und praktische Anwendung von Methoden und Tools
 - ✓ Vorstellung des Pitch Decks
 - ✓ Bereitstellung eines Pitch Deck Templates
 - ✓ Anwendung des Pitch Decks in Übungen
 - ✓ Bewertungsfaktoren aus Sicht der Stakeholder und Projektinvestoren
 - ✓ Berücksichtigung von Hardfacts - Fakten und Daten für einen überzeugenden Pitch
 - ✓ Entwicklung von Soft Skills - effektive non-verbale Kommunikation zur wirkungsvollen Übermittlung von Botschaften
- ✓ Pitch Deck Training
 - ✓ Jeder Teilnehmende arbeitet an einer individuellen Aufgabenstellung
 - ✓ Falls keine individuelle Aufgabenstellung vorhanden ist, werden Praxiscases zur Verfügung gestellt
 - ✓ Die Coaches stehen kontinuierlich zur Unterstützung jedes Teilnehmenden bereit

Tag 2: Das Hauptziel des Tages ist es, eine echte Präsentation zu halten und offenes, konstruktiv ehrliches Feedback zu erhalten.

- ✓ Feinschliff des Pitches
 - ✓ Kennenlernen der möglichen Kritikpunkte bei einer Präsentation
 - ✓ Vorstellung der "De Bono"-Methode zur Verbesserung des Pitches
 - ✓ Praktische Anwendung der Methode zur Optimierung der eigenen Präsentation
- ✓ Pitch Time
 - ✓ Die Teilnehmenden präsentieren ihre Pitch-Präsentationen und erhalten unmittelbar Feedback

✔ Wertvolle Verbesserungsvorschläge für jede individuelle Präsentation werden gegeben

 **Termin**

 **Ort**

 **Preis**
780,00 €

 **Ansprechpartner**

Julia-Sophie Maier

08461/650-1374

julia-sophie.maier@abg-bayern.de

Julia Gabler

08461/650-1320

julia.gabler@abg-bayern.de

Buchen

ABG  