

Firmenpräsentation vor Ort



Franco Langsam, MBA

Die heiss begehrte Firmenpräsentation vor Ort ist da! Nun soll sie unvergesslich bleiben.

Verständliche Kernaussagen

Es ist wichtig, zielgerichtet mit Ausstrahlung und Offenheit aufzutreten. Bei einer erfolgreichen Firmenpräsentation sind sofort die ersten Sekunden entscheidend. Gewinnt der Firmenvertreter die Aufmerksamkeit des potenziellen Kunden vor Ort durch seine Persönlichkeit, wird seine Firmenpräsentation ein Erfolg. Der potenzielle Kunde erwartet kurze, klare und prägnante sowie brauchbare Wissensvermittlung mit Kernaussagen. Er will komplizierte Sachen sofort durchschauen können und zu Folgerungen geleitet werden. Es ist wichtig, dass er sich miteinbezogen fühlt.

Offenheit und Vertrauenswürdigkeit

Beim Präsentieren darf man sich aus Angst

nicht eine Schutzmaske aufsetzen. Wenn eine Person, die eine Firma vertritt, bei einem potenziellen Kunden ist, darf sie sich nicht verstecken, sondern soll sich offen, natürlich sowie vertrauenswürdig mit seinen Stärken und Schwächen zeigen.

Im «Hier und Jetzt» sein

Während der Firmenpräsentation muss man im «Hier und Jetzt» sein um sich mit den potenziellen Kunden zu verbinden, sie zu faszinieren und zu energetisieren. Aufgepasst: Abgekämpfte aber auch überaktive Redner langweilen! Ein präsender Redner sein heisst: Körper und Geist sind voll wach und die Wahrnehmung ist aktiv, während zur gleichen Zeit die Ausstrahlung Entspannung sowie Ruhe zeigt. Es ist ebenfalls wichtig, gleichzeitig dem Gegenüber Wertschätzung zu zeigen.

Die unvergessliche Firmenpräsentation

Die Kernaussagen der Präsentation können durch Bilder, Charts, Vergleiche und Beispiele ergänzt werden. Dies schafft Raum, die abstrakte Sachebene mit lebendigem Erzählen zu ergänzen und zu visualisieren. Reale Beispiele und Geschichten kreieren aus abstrakten Texten lebendige Bilder, die man sich visuell vorstellen kann. Der Zuhörer kann sie nachempfinden, da sie an persönliche Erfahrungen erinnern. Dies macht die Firmenpräsentation lebendig und vor allem unvergesslich.

Mit dem Dialog zum Auftrag / Bestellung

Die Firmenpräsentation sollte immer ein Dialog und nie ein reiner Monolog mit Anfang und Ende sein. Wir wollen ja nach dem Ende der

Präsentation nicht einfach so verloren dastehen. Der Firmenvertreter muss den Kontakt zum potenziellen Kunden ununterbrochen aufrechterhalten. Er muss den potenziellen Kunden bis zum Schluss emotional und rational in die Präsentation einbinden um ein abruptes Ende und ein «Adieu» ohne Resultat zu vermeiden. Wir müssen beim potenziellen Kunden mit einem Dialog seine Neugier wecken und abschliessend bei ihm eine positive Aktion auslösen. Wir wollen daher eine weitergehende Interaktion, die in einer positiven Aktion seitens des Gegenübers resultiert, welche im Idealfall in einem umgehenden Auftrag oder einer Bestellung resultiert.

Firmenkontakte GmbH bietet individualisierte und hochstehende telefonische B2B Kommunikation mit Erfahrung in Englisch sprechenden Ländern und vor allem in Lateinamerika an.

Firmenkontakte GmbH

B2B contacts & logistics rationalizations

Firmenkontakte GmbH

B2B contacts & logistics rationalizations
Pfründhofstrasse 56, 8910 Affoltern a.A.
Tel. 044 666 04 04
www.firmenkontakte.ch

