



## NEWSLETTER 03/2015

### Mit guten Präsentationen den Verkaufsabschluss erzielen

Video link: <https://www.youtube.com/watch?v=SU9o9HFpSYI&feature=youtu.be>

Es ist nicht immer die beste Lösung für welche sich Kunden entscheiden. Häufig geht es auch darum, wer am wirkungsvollsten präsentierte.

Auch wenn nicht jeder der geborene Präsentator ist, gibt es einige Schritte, welche hilfreich sind, um sich von andern Mitbewerbern zu.

#### Jedoch zuerst – was die Kunden nicht lieben

Unsere Befragungen zeigen, dass Kunden folgende 4 Hauptabneigungen in Präsentationen haben:

1. Unzureichender Fokus auf die Kundenbedürfnisse
2. Keine klare Lösungsbeschreibung
3. Geringe oder keine Unterscheidung zu Wettbewerbs-Präsentationen
4. Mangelnder Nutzen der Lösung für den Kunden



#### Durch welche Punkte kann man sich von den Wettbewerbern unterscheiden?

#### Inhalte, die eine Geschichte erzählen

Es spielt keine Rolle vor wem oder was präsentiert wird. Es gilt immer nach folgenden 5 Schritten vorzugehen:

1. Definition eines klaren Zieles und Botschaft der Präsentation
2. Beschreibung der Kundenbedürfnisse
3. Klarer Vorschlag der Lösung – Bratenduft durch die Nase ziehen
4. Nutzen – möglichst individualisiert – der eigenen Lösung hervorheben
5. Aufruf zum Handeln

#### Definition eines klaren Zieles und Botschaft der Präsentation

Von der ersten Sekunde der Präsentation muss die Aufmerksamkeit beim Präsentator sein. Dies durch eine klare Botschaft mit entsprechendem Nutzen für das Publikum. Die Leidenschaft muss aufrichtig und authentisch sein.

#### Beschreibung der Kundenbedürfnisse

Alles was wir sagen muss auf die Aussagen der vorhergegangenen Interviews mit den Buying Center Mitgliedern ausgerichtet sein. Die Terminologien des Kunden sind zu verwenden, um sicherzustellen, dass die gleiche Sprache gesprochen wird und sich dadurch das Publikum gut verstanden fühlt. Und nicht vergessen – das Verständnis zu überprüfen. Denn es könnte sich die Anforderungen und Bedürfnisse seit den Interviews verändert haben.

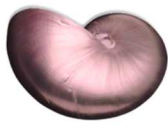
#### Klarer Vorschlag der Lösung – Bratenduft durch die Nase ziehen

Nun wird die Lösung beschrieben, welche das Leben den Kunden einfacher macht oder wie er seine Wertschöpfungskette dadurch optimieren kann.

Die Lösungsbeschreibung muss für das Publikum einfach zu verstehen sein. Denn die meisten Personen beschäftigen sich nicht wie wir tagtäglich mit dem Thema. Am besten dabei Beispiele aus dem Kundenumfeld verwenden. An dieser Stelle kann man auch Referenzen im Themengebiet einbringen.

#### Nutzen – möglichst individualisiert – der eigenen Lösung hervorheben

Sicherstellen, dass für die einzelnen Stakeholder im Publikum der Nutzen relevant ist. Zum Beispiel kann der individualisierte Nutzen für die Finanzen der ROI, die Einfachheit der Lösung, Produktivitätssteigerung und einfache Implementierung für die Benutzer sein.



### Aufruf zum Handeln

Was will man am Ende der Präsentation erreichen. Beifall des Publikums? Jubeln? Nein! Ich will sie zur nächsten Stufe im Verkaufsprozess bewegen. Dies kann auch eine Zwischenstufe beinhalten. Zum Beispiel durch eine Testinstallation. Wichtig ist, dass zur Tat aufgefordert wird.

### Präsentation vorbereiten

Die meisten Menschen beginnen mit der Erstellung der Folien für eine Präsentation. Erfolgsversprechender ist es zuerst sich das klare Ziel, welches ich mit der Präsentation erreichen will, zu definieren. Dann eine Story für die Präsentation zu entwickeln, welche das Publikum zum aufmerksamen Zuhörer anregt. Dies ist auf den Spannungsbogen zu überprüfen. Erst dann soll mit der Entwicklung der einzelnen Folien begonnen werden.

### Üben

Eine professionelle Verkaufsperson übt die finale Präsentation. Am besten vor Kollegen. Dies mit der Bitte um kritischen Feedback. Sie sollen auch auf Redewendungen oder Füllwörter achten, welche es geht zu vermeiden. Wenn man zu Nervosität neigt, dann sich auch Spickzettel zu den einzelnen Folien machen. Besonders für den Anfang und das Ende der Präsentation notiere ich mir die ersten respektive letzten Sätze wortwörtlich. Denn diese beiden Phasen müssen ganz speziell gut überkommen.

### Präsentation durchführen

Menschen nehmen Informationen auf verschiedene Weise auf. Einige haben akustische Vorlieben, andere visuelle und viele Learning by doing. Bei einer Präsentation müssen wir allen gerecht werden. Das bedeutet, dass man unsere Worte mit der richtigen Hinterlegung von Bildern an das Publikum überbringt. Sie sollen die Lösung durch „Probefahrten“ kennenlernen respektive erleben. Bei Folienpräsentationen ist es wichtig, dass die einzelnen Folien nicht überladen sind. Bei der Schriftgrösse gibt es eine Regel: Mindestens die Hälfte des Alters der ältesten Person im Publikum.

### Präsentationstechnik

Wenn man die eigene Präsentation geübt hat und diese kennt, dann muss man nicht auf die Folien schauen. Sondern man kann sich auf das Publikum konzentrieren. Dies kann man auch erreichen wenn man bei Folienpräsentationen einen „Remote Klicker“ verwendet.

Auch wie man vor dem Publikum steht ist wichtig. Am besten eine offene Haltung, den Kopf oben halten und Gesten verwenden. Es soll Leben in die Präsentation kommen. Speziell zu Beginn darauf achten langsam und klar verständlich zu sprechen. Rhetorische Pausen sind wirkungsvoll. So können sich die Zuhörer das Gesagte richtig aufnehmen und verarbeiten. Mit der Lautstärke der Stimme spielen und so den Spannungsbogen möglichst immer oben halten.

Wenn all die Punkte berücksichtigt werden, dann unterscheidet man sich von den meisten Mitbewerbern und erhöht somit die Abschlussraten in seinem Verkaufsprozess.

Freundliche Grüsse und gerne stehe ich für Fragen zur Verfügung,



Daniel J. Schwarzenbach

### **NEU : Tagesseminare – Link dazu**

**ANALYSE** – Analysieren Sie in einigen Minuten Ihren Verkaufsprozess und Sie erhalten die neuste Studie über die Erfolgsfaktoren im B2B-Verkauf.

**Analyse starten**

**Präsentations-Fibel** – Ein Leitfaden zur Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von professionellen Präsentationen. Erfahren Sie mehr darüber unter [www.fibeln.com](http://www.fibeln.com)