

# ERFOLGREICHES PRÄSENTIEREN

## Neue Preise bei infomarketing!

- ▶ Marktdaten kurz, knapp und präzise darstellen
- ▶ Professionell auftreten und sicher überzeugen
- ▶ Sachlich informieren und emotional beeindrucken
- ▶ Begeistern Sie durch professionelles Präsentieren

TERMINE 2010

Frankfurt/Main

08.-09.02.2010

15.-16.07.2010

22.-23.09.2010

relexa hotel  
Frankfurt/Main  
Mertonviertel

Jetzt nur noch 698,- EUR\*

Wir würden uns sehr freuen, Sie auf dem nächsten Seminar begrüßen zu dürfen!



Prof. h.c. (China) **Dietmar Pfaff** (Geschäftsführender Inhaber der infomarketing GmbH)

- ▶ seit 2009 Ehrenprofessur in China für International Marketing in Hochschulstädten bei Shanghai und Hongkong
- ▶ seit 2004 Dozent für Medienwirtschaft an der Rheinischen Fachhochschule Köln (Professor von März 2005 bis August 2006)
- ▶ 10 Jahre Lehrbeauftragter für Marketing an der Fachhochschule Giessen-Friedberg
- ▶ 10 Jahre Seminarleiter und Trainer
- ▶ 15 Jahre IHK-Referent und Prüfer für Marketing und Unternehmensführung
- ▶ 25 Jahre Marketing- und Marktforschungspraxis

\* Nettopreis, zzgl. gesetzl. MwSt.

**Q1: Grundlagen der erfolgreichen Präsentation.**

Wissen Sie wie Sie richtig präsentieren? Kennen Sie alle Präsentationstechniken und deren Anwendung?

**Q2: Anforderungen an Aufgabenstellungen und Briefing.**

Lernen Sie, wie Sie sich produktiv vorbereiten! Kennen Sie alle Präsentationsmedien? Und wie Sie diese effizient einsetzen?

**Unternehmensprofil**

**Effizientes Marketing braucht beste Informationen!**

Ohne die richtigen Informationen kann man im Marketing kaum erfolgreich sein. Deshalb hat sich infomarketing auf intelligente Problemlösungen rund um die Information spezialisiert.

Die Kernkompetenz von infomarketing ist das systematische Analysieren und Bewerten von Daten sowie die Bereitstellung von entscheidungsrelevanten Informationen.

Dabei sind Know-how, Kreativität und Innovation ebenso wichtig wie eine klare Positionierung und der Wille zum Erfolg.

**Kontaktdaten**

infomarketing Gesellschaft für Informationsanalyse und Marketingberatung mbH

Am Dornbusch 5  
60320 Frankfurt am Main

Telefon: (069) 46 99 80 00  
Telefax: (069) 46 99 80 09

Geschäftsführer:  
Dietmar Pfaff

Mail: [dp@infomarketing.de](mailto:dp@infomarketing.de)

Online-Informationen und  
Anmeldung unter:

[www.infomarketing.de/  
pre](http://www.infomarketing.de/pre)

**Q3: Sprechtechnik und Vortragsstil.**

Wie Sie es mit ihrer persönlichen Art und Weise des Vortragsstils schaffen zu überzeugen und begeistern. Wie formuliere ich geschickt? Wichtig: Die richtige Körpersprache!

**Q4: Praktische Umsetzung der eingeübten Techniken.**

Jeder hat die Möglichkeit ein gestelltes Thema kurz zu moderieren. Diese Präsentation wird anschließend in der Gruppe analysiert.

### **Q5: Der rote Faden im Präsentieren!**

Wie präsentieren Sie vor einer großen Gruppe? Wie leiten Sie eine Diskussion und welche Regeln sind dabei zu beachten?

### **Q6: Kritik und unangenehme Situationen mit Humor meistern!**

So kontern Sie souverän! Wie gewinnen Sie geschickt verlorene Aufmerksamkeit zurück? Lernen Sie bei uns richtig auf Kritik ihrer Zuhörer zu reagieren!

### **Weitere Seminare**

#### **Competitive Intelligence**

(CI-Zyklus: Datensammlung, Informationsfilterung, Wissensgenerierung, Reporting, Strategieableitung; CI-Einsatz, CI-Budget)

#### **Strategische Marktanalyse**

(PLZ, SWOT, PEST, CLTV, GAP, Portfolios, BSC, Benchmarking, etc. ...)

#### **Inhouse Seminare**

Innerhalb dieser Seminare können wir ganz **individuell** auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse eingehen, um **Problemlösungen** mit Ihnen gemeinsam zu erarbeiten. Teilen Sie uns Ihren Sachverhalt mit, damit wir Ihnen ein spezifisches Seminarangebot anbieten können.

### **Teilnahmegebühr**

Jede Anmeldung wird von uns schriftlich bestätigt. Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt **698,- EUR** (zzgl. gesetzl. MwSt.).

Darin enthalten sind ausführliche Seminarunterlagen, Zertifikat, Mittagessen und Tagungsgetränke für beide Tage.

Aufgrund der gewünschten Trainingsintensität ist die Anzahl der Teilnehmer beschränkt.

### **Trainingszeiten**

- 1. Tag: 9.30 – 18.30 Uhr
- 2. Tag: 9.00 – 17.00 Uhr

### **Q7: Präsentationsübung.**

Sie bekommen erneut ein Thema gestellt, das Sie mit ausreichend Vorbereitungszeit der Gruppe präsentieren. Gefolgt von einer kritischen Reflexion und Ihren Fortschritten zur ersten Präsentation.

### **Q8: Fortsetzung der Präsentationsübung und Tipps & Tricks.**

Lernen Sie abschließend noch die wichtigsten Hilfsmittel kennen um zu dem gewünschten Erfolg zu gelangen! Präsentieren Sie sich selbst!

