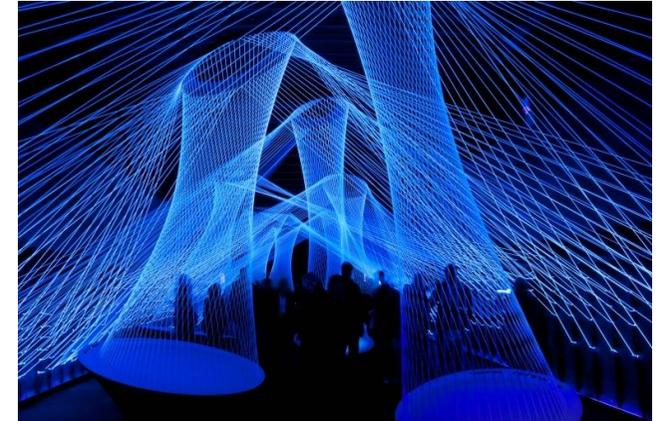




**Klaus Spiegel**

Dipl. Ing.  
Elektrotechnik



Ihr Trainer, Coach und Berater für

Key Accounting und Vertrieb  
Absatzförderung, Messen und Events  
Projekt-Management  
Markt und Strategie  
Business Planning

Mein Background

30 Jahre internationale Führungserfahrung in  
Vertrieb und Marketing in der HighTech-Industrie  
in Konzernen und im Mittelstand

Telecom-Industrie  
Technische Datenverarbeitung und CAD  
Automationstechnik und Bildverarbeitung  
Automotive-Industrie  
Transport und Logistik  
Luft- und Raumfahrt

Klaus Spiegel

**sms** Sales & Marketing Support  
Adelbergweg 20 A  
D-82234 Weßling bei München  
Germany

Tel. + 49 - 8153 - 908 95 82  
Fax + 49 - 8153 - 908 95 83  
Mobil + 49 - 172 - 707 57 06

Email [info@sms-ks.de](mailto:info@sms-ks.de)



Sales & Marketing  
Support  
Klaus Spiegel

Präsentieren Sie sich richtig?  
Sprechen Sie Ihre Kunden an?  
Gewinnen sie jeden Pitch?

**Inszenieren  
Sie doch Ihre  
Inszenierung**



Sales & Marketing  
Support  
Klaus Spiegel

# Inszenieren Sie doch Ihre Inszenierung!

## Ein **sms** Impuls-Seminar für Messebauer und Eventagenturen

### Fünf Schritte zum Erfolg

#### Vor dem Seminar

- 1 Gemeinsame Festlegung der Seminarschwerpunkte und Ihrer Alleinstellungsmerkmale  
Versand von Ratschlägen und Empfehlungen zur „Inszenierung“ einer Präsentation
- 2 Vorbereitung bez. Anpassung von Kurzpräsentationen durch alle Teilnehmer

#### Ganztags-Seminar

- 3 Vormittags **Theorie der Praxis**  
Aufgabenstellung und Lösung  
Handlungsanweisungen  
Umsetzung in die Praxis
- 4 Nachmittags **10-minütige Präsentationen**  
Gemeinsame Beobachtung,  
Beurteilung + Verbesserung

#### 5 Nach dem Seminar (optional)

- Aufgezeichnete Präsentationen zur persönlichen Nach-Arbeit verfügbar
- Remote-Präsentation zur Qualitätskontrolle überarbeiteter Inszenierungen (Citrix, Skype)

### Knallharter Konkurrenzkampf

Ruinöse Preiswettbewerbe  
Unpersönliche Email-Ausschreibungen  
Verständnislose Einkäufer  
Ihr Aufwand für jede Akquisition steigt  
Wertvolle Bestandskunden springen ab  
Wichtige Kunden reduzieren ihre Budgets  
Noch immer kein gutes Neukunden- Konzept

Die Trefferquote Ihrer Pitches muss erhöht werden

durch eine möglichst spannende „Inszenierung“  
Ihres Entwurfes und Ihres Konzeptes

durch den Aufbau einer emotionalen und nachhaltigen Bindung zu jedem der Anwesenden

durch Überzeugung Ihres Kunden vom „Wert“  
Ihres Angebotes durch Nutzenargumente

Denn in der Regel haben Sie nur einen Pitch!

Wie so eine Inszenierung aufgebaut wird, lernen Sie und Ihre Mitarbeiter in diesem **sms**-Impuls-Seminar.

Stellen auch Sie sicher, dass Ihre Angebote eine deutlich höhere Treffsicherheit bekommen!

### Theorie und Praxis

#### Seminarinhalte

Die Anforderungen an einen Pitch für einen Messestand und einen Event

Warum Ihr Pitch eine Inszenierung mit einer Dramaturgie werden muss.

Zehn Richtlinien für Ihre Inszenierung

Die Merkmal-Vorteil-Nutzen-Argumentation  
So überzeugen Ihre Alleinstellungsmerkmale

Jeder reagiert anders! Das Limbische System als Mechanismus Ihrer gezielten Ansprache

Vom Monolog zum Dialog  
die aktive Einbeziehung Ihrer Teilnehmer

Die Dynamik Ihres Vortrags  
So wirken Sie empathisch auf Ihre Zuhörer

“Ego-Show“ - wie authentische darf man sein?

Die Präsentationen im Team  
Ihr sicherster und schnellster Weg zum Erfolg

Gruppenarbeit, intensive Diskussionen,  
gegenseitiges Feedback und auch viel Spaß