

## Seminarprogramm

**„Rhetorik & Präsentation“ (RP1)**

Sicher auftreten, überzeugend präsentieren, zielgerichtet und erfolgreich argumentieren

**„Mit Begeisterung Präsentieren und Verkaufen“**

Verkaufsrhetorik, Körpersprache, Präsentation (PV1)

**„Etikette & Business-Knigge“**

Fettnäpfchen sicher umschiffen und peinliche Fehler vermeiden. (EB1)

**„Small Talk – Business Talk – Smart Talk“**

Sogenannte „Soft-Skills“ sind im Berufsleben unabdingbar geworden. Die Fähigkeit zum Small-Talk gehört dazu ! (ST1)

**„ERSTER EINDRUCK – das Seminar“**

Wir optimieren Ihren ersten Eindruck und den Ihrer Mitarbeiter / Ihres Unternehmens, also die Wirkung auf Ihre Kunden und Mitmenschen. (EE1)

Anhang: **Trainerprofil Alexander Plath** (Trainer & Business-Coach)

# „Rhetorik & Präsentation“

„Sicher auftreten, überzeugend präsentieren, zielgerichtet und erfolgreich argumentieren mit Rhetorik, Körpersprache und einem starken (ersten) Eindruck“ (RP1)

Intensivtraining: **2 Tage / begrenzte Teilnehmerzahl**  
Auch als **firmenexklusives Inhouse-Training** individuell zugeschnitten

Zielgruppe: Führungskräfte, Abteilungs- und Bereichsleiter, Verkäufer, Außen- und Innendienstmitarbeiter im Vertrieb und alle, die überzeugend, sicher und kompetent präsentieren wollen

## Aus dem Inhalt ...

**Selbstsicherheit und Souveränität** in allen Situationen: Ich fühl mich gut !

**Nie wieder Lampenfieber, Hemmungen oder Nervosität** - 10 sichere Tipps von Fernseh-Profis

**Mit Körpersprache gewinnen und überzeugen**

**Blickkontakt & Haltung** (Übungen)

**Die positive Gesprächsatmosphäre schaffen:** Das Eis brechen ... (Psychologie)

**Strategie:** Alle Möglichkeiten, **eine Präsentation erfolgreich zu beginnen**

**Schlagfertigkeit:** Nie wieder sprachlos oder verlegen ! (Übungen)

**Einwandbehandlung:** Einwände positiv nutzen und erfolgreich beantworten

**Angriffe positiv abwehren:** Pfui, wie unfair !

**Fragetechnik** für Gewinner & **positive Sprache & Gesprächsführung**

**Präsentationstraining:** Begeistert und begeisternd (Übungen)

**Glaubwürdigkeit & Kompetenz überzeugend vermitteln**

**Professionelle Vorbereitung und Durchführung** – Checklisten für den Erfolg

**Sicherer Umgang mit Angriffen und Störern:** Pfui, wie unfair !

**Training für die Stimme** - damit sie sicher und überzeugend klingt

**Hilfen für Stegreif-Vorträge / Anlass- und Gelegenheitsreden**

**Bonus: Elevator Pitch:** Neugierde wecken in 30 Sekunden (Einführung)

**Messbare Resultate und erfolgreicher Praxistransfer** durch intensives Trainer- und Video-Feedback, viele praktische Übungen, Rollenspiele, Fallbeispiele und Checklisten - **sofort umsetzbar !**

**Das sagen die Teilnehmer:**

*„Klar und eindrucksvoll !“*

*„... er versteht, von was er redet und kann es super weiter vermitteln !“ (S. Isler-Werlen)*

*„Super ansteckend ! Toll gemacht !“ (Patrick Stöcklin)*

**„In Dir muss brennen,  
was Du in anderen entzünden willst !“**

(Augustinus, 354 - 430)

Kontakt: +49 30 46 99 93 764 / +41 44 586 10 43 / [www.plathpartner.com](http://www.plathpartner.com) / [plath@plathpartner.com](mailto:plath@plathpartner.com)

# „Mit Begeisterung Präsentieren und Verkaufen“

## Verkaufsrhetorik, Körpersprache, Präsentation (PV1)

- Intensivtraining: **2 Tage / begrenzte Teilnehmerzahl**  
Auch als **firmenexklusives Inhouse-Training** individuell zugeschnitten
- Zielgruppe: Verkäufer, Außen- und Innendienstmitarbeiter im Vertrieb, Vertriebsführungskräfte und alle, die überzeugend präsentieren und verkaufen wollen

### Aus dem Inhalt ...

#### Was motiviert mich persönlich ?

**Körpersprache im Verkauf:** Mit geschlossenem Mund alles gesagt

**Selbstsicherheit und Souveränität** in allen Situationen: Ich fühl mich gut !

**Lampenfieber ist Dein Freund** - 10 sichere Tipps von Fernseh-Profis

**Elevator Pitch:** Neugierde wecken in 30 Sekunden (Übung)

**Erfolgreiche Telefongespräche:** Bei Anruf Erfolg (Aufbau / Ablauf)

**Die positive Gesprächsatmosphäre schaffen:** Das Eis brechen ... (Psychologie)

**Kundennutzen definieren:** Würde ICH bei MIR kaufen ?

**5 Phasen des Verkaufsgesprächs:** Verkaufen – ja bitte ! (Checklisten)

**Kaufsignale deuten:** Der Kunde will kaufen und keiner merkt's ?

**Einwandbehandlung:** Einwände, ja bitte !

**Preisargumentation:** Nie wieder Preise diskutieren !

**Schlagfertigkeit:** Verlegenheit, nein danke ! (Übungen)

**Angriffe positiv abwehren:** Pfui, wie unfair !

**Fragetechnik** für Gewinner

**Positive Gesprächsführung:** Lieber Plus als Minus ...

**Todsünden des Verkäufers:** So bitte nicht ! (Checkliste)

**Präsentationstraining:** Begeistert und begeisternd (Übungen)

**Reklamationsbehandlung:** Aus Reklamationen neue Aufträge machen

**Bonus: Etikette & Business-Knigge:** Hilfe ein Fettnäpfchen !

***Messbare Resultate und erfolgreicher Praxistransfer durch intensives Trainer- und Video-Feedback, viele praktische Übungen, Rollenspiele, Fallbeispiele und Checklisten - sofort umsetzbar !***

„In Dir muss brennen,  
was Du in anderen entzünden willst !“

(Augustinus, 354 - 430)

Plath &  
Partner AG



Training , Business-Coaching & Consulting

# „Etikette & Business-Knigge“ (EB1)

## „Fettnäpfchen sicher umschiffen und peinliche Fehler vermeiden:

Mit moderner Etikette, also dem, was auch als „gute Manieren“ bezeichnet wird, können Sie mühelos wertvolle Punkte in Ihrem Berufs- und Privatleben sammeln. Bedauerlicherweise jedoch auch viel verlieren und das oft, ohne zu bemerken, dass Sie, einen „Fauxpas“ begangen, also sich „daneben“ benommen haben. Je nach Situation und Gegenüber sind es oft schon Kleinigkeiten, die unsere Mitmenschen verstimmen oder, schlimmer noch, brüskieren. Und uns dann im Beruf, beim Kunden, in der Familie, beim Kennenlernen anderer Menschen im Weg stehen.“

**Intensivtraining:** 1 Tag, inklusive Live Coaching beim Lunch / begrenzte Teilnehmerzahl exklusiv durch einen vom AUI (Arbeitskreis Umgangsformen International) **zertifizierten Business-Knigge Trainer**  
Auch als **firmenexklusives Inhouse-Training** individuell buchbar

**Zielgruppe:** Alle, denen ein **souveränes, kompetentes und stilvolles Auftreten** durch sichere Umgangsformen und Business-Knigge wichtig ist.

## Aus dem Inhalt ...

Warum Umgangsformen ? Nutzen und Unsinn ...

Der respektvolle Umgang miteinander und „wer trägt die Krone ? “

Stil und Umgangsformen authentisch leben

Small-Talk Regeln für gelungene Kommunikation und Networking

Anrede, Vorstellung und Begrüßung: Wer, wen, wann und wie ? Der erste Eindruck !

Umgangsformen bei Tisch: Besteck, Gläser und Serviette / „Schwierige“ Gerichte

Büro- / Email- / Visitenkarten- / Handyknigge

Kleider- und Stilknigge: „Kleiderordnung“ / „Dresscode“

Businessknigge: u.a. Umgang mit Mitarbeitern und Vorgesetzten

Stilvoll reklamieren und entschuldigen: Was, wenn ein „Missgeschick“ passiert ist ?

Aktueller Stand: Was ist aktuell, was hat sich geändert ?

Internationale Umgangsformen (Einführung)

**Bonus:** Sie gestalten das Seminar nach Ihren Wünschen:

**Jeder Teilnehmer kann seine 10 wichtigsten / dringlichsten Fragen vor dem Seminar einreichen.** Wir bearbeiten diese gemeinsam.

Eine Vielzahl von **praktischen Übungen, Fallbeispielen und Checklisten** in einem kleinen Teilnehmerkreis **verschaffen Ihnen schnell Selbstsicherheit und souveränes „etikettesicheres“ Auftreten !**

„In Dir muss brennen,  
was Du in anderen entzünden willst !“

(Augustinus, 354 - 430)

# „Small Talk – Business Talk – Smart Talk“

„Wäre es nicht schön, wenn die Mitarbeiter Ihres Unternehmens **auf sympathische Art neue Kontakte aufbauen und Kunden gewinnen** könnten ?

Bewundern Sie hin und wieder Menschen, die **scheinbar mühelos mit anderen Menschen ins Gespräch kommen** ?

Wünschen Sie sich nicht auch ein **„Netzwerk“ an Bekannten und Freunden**, gerade wenn Sie sie wirklich brauchen ?

Die sogenannten **„Soft-Skills“** (auch „weiche Faktoren“ genannt) sind **im Berufsleben unabdingbar** geworden. **Die Fähigkeit zum Small-Talk gehört dazu !“**

**Intensivtraining:** **1 Tag / begrenzte Teilnehmerzahl (ST1)**  
Auch als **firmenexklusives Inhouse-Training** individuell buchbar

**Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter mit direktem und indirektem Kundenkontakt, insbesondere in Verkauf, Einzelhandel, Serviceabteilungen, alle, die leicht ins Gespräch kommen, locker Kontakte machen und Small Talk zu einem festen Werkzeug für ihren Erfolg machen wollen

## Aus dem Inhalt ...

**Wie wirke ich auf andere ?** Der erste Eindruck ...

**Welcher Small-Talk Typ** sind Sie ? Small-Talk Typen bei anderen erkennen ...

**Die „Anker-Technik“**

**Wie breche ich das Eis .... ?**

**Selbtsicher auftreten, ohne arrogant zu wirken:** Immer ein Lächeln ernten ...

**Ein kleiner Ausflug in Etikette & Business-Knigge ....**

**Distanzzonen:** Nicht zu nah und nicht zu fern ...

**Wie komme ich ins Gespräch ?** ... und wie wieder heraus ?

**Grundlagen der Kommunikation:** Ein bisschen Psychologie ... (Hintergründe)

**Welche Themen sind tabu ?** Und welche Gesprächsthemen sind passend ?

**Smalltalk in schwierigen Situationen** und „erste Hilfe“ bei Gesprächsunfällen

**Umgang mit Störfaktoren:** Jetzt aber genug ...

**Small-Talk über die Grenzen hinaus** - Das internationale Parkett ...

**Vom Small-Talk zum Smart-Talk zum Networking** – der Königsweg !

**Erfolgreicher Praxistransfer** durch intensives Trainer- und Video-Feedback.  
Eine Vielzahl von **praktischen Übungen, Fallbeispielen und Checklisten** in einem kleinen Teilnehmerkreis **verschaffen Ihnen schnell Selbstsicherheit und ein souveränes Auftreten auf dem „Small-Talk Parkett“ !**

**„In Dir muss brennen,  
was Du in anderen entzünden willst !“**

(Augustinus, 354 - 430)

# **„ERSTER EINDRUCK – das Seminar“**

## **„Ein starker ERSTER EINDRUCK und ein überzeugendes Auftreten:**

Damit Ihre Mitarbeiter Ihre Kunden in den ersten 7 Sekunden überzeugen und klar den Unternehmens-Auftritt / das „Corporate Image“ widerspiegeln, für neue Kunden und mehr Umsatz, für Unternehmer / Unternehmen, die „anders als die anderen“ auftreten wollen, für ein starkes und überzeugendes Auftreten in allen beruflichen und privaten Situationen und damit mehr Erfolg und „Glück“ im Berufs- und Privatleben“ (EE1)

**Audioseminar:** 4 Stunden Audioseminar (anhören wann, wo und so oft Sie wollen) plus 1 Tag Intensivworkshop (begrenzte Teilnehmerzahl) oder als 2 Tages-Seminar (begrenzte Teilnehmerzahl)  
Auch als **firmenexklusives Inhouse-Training** individuell zugeschnitten

**Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter mit direktem und indirektem Kundenkontakt, in Verkauf, Einzelhandel, Serviceabteilungen und alle, die mit einem starken, selbstsicheren und überzeugenden ersten Eindruck positiv auf andere wirken wollen.  
Alle, die mit weniger oder gleichem Zeiteinsatz MEHR erreichen wollen

*„Was macht die TOP 10 in Ihrer Branche anders ?  
Was bringt es Ihnen, wenn Sie und Ihre Mitarbeiter gut sind, aber keiner weiß es ?  
Warum sind die anderen in 7 Sekunden erfolgreich ?“*

**In diesem Training optimieren wir Ihren ersten Eindruck und den Ihrer Mitarbeiter / Ihres Unternehmens, also die Wirkung auf andere Menschen. So daß Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen in kürzester Zeit andere Menschen für sich begeistern und diese Sie beim Erreichen Ihrer beruflichen und privaten Ziele unterstützen.**

## **Aus dem Inhalt ...**

**Warum die ersten 7 Sekunden jeder Begegnung entscheidend sind**

**Welche „Programme“ aus der Vorzeit noch heute in uns ablaufen und wie Sie diese zu Ihrem Vorteil nutzen**

**Wie sehen andere uns ?**

**Die Welt durch die „Kundenbrille“ sehen (WaBriMiDa - Formel)**

**Selbstsicher und souverän auftreten**

**Verbale & nonverbale Kommunikation zu Ihrem Vorteil nutzen**

**Wie Sie Ihre Kompetenz & Ihr Fachwissen eindrucksvoll und überzeugend präsentieren**

## Aus dem Inhalt ...

**Mit Körpersprache gewinnen und überzeugen**

**Etikette für eine positive Ausstrahlung**

**Kleidung und Auftreten für eine starke Außenwirkung**

**Elevator Pitch: Kurzpräsentationen für jeden Anlass (Einführung)**

**Positive Kommunikation (Powertalking) für Win : Win Situationen**

**Eine sichere und angenehme Stimme (Übungen)**

**Smalltalk & Networking (Einführung)**

**Bonus: „Erster Eindruck online“**

***Messbare Resultate und erfolgreicher Praxistransfer durch „Lernen in Wellen“, Eigen- und Gruppen-Workshops, intensives Trainer- und Video-Feedback und viele praktische Übungen und Fallbeispiele - **sofort umsetzbar !*****

**„In Dir muss brennen,  
was Du in anderen entzünden willst !“**

(Augustinus, 354 - 430)



---

Eine Auswahl weiterer Seminare:

**„Rhetorik & Präsentation“ (RP1)**

Sicher auftreten, überzeugend präsentieren, zielgerichtet und erfolgreich argumentieren

**„Mit Begeisterung Präsentieren und Verkaufen“**

Verkaufsrhetorik, Körpersprache, Präsentation (PV1)

**„Etikette & Business-Knigge“**

Fettnäpfchen sicher umschiffen und peinliche Fehler vermeiden. (EB1)

**„Small Talk – Business Talk – Smart Talk“**

Sogenannte „Soft-Skills“ sind im Berufsleben unabdingbar geworden.  
Die Fähigkeit zum Small-Talk gehört dazu !“

Weitere Informationen im Internet [www.plathpartner.com](http://www.plathpartner.com).

## Alexander Plath

Trainer & Business-Coach  
Managing Director  
Mitglied im BDVT & VMMT



### **Trainings-, Coaching- und Beratungsschwerpunkte**

- „Der erste Eindruck“
- Verkauf und Präsentation
- Rhetorik, Dialektik, Körpersprache
- Begeisterung & Motivation
- Kommunikation
- Coaching von Führungskräften
- Moderationstraining und –coaching
- Etikette & Business-Knigge (AUI zertifizierter Business-Knigge Trainer)

zusätzlich

- Moderation von Konferenzen und (Groß-) Veranstaltungen
- Impulsvorträge und Key-Note-Speeches

### **Trainings Sprachen**

Deutsch, Englisch, Französisch

### **Stärken**

- begeisternd & begeistert
- große Praxisnähe
- Arbeit mit Video-Feedback

### **Erfahrung**

- Führungskrafttraining, Referentenausbildung, Train-the-Trainer (11 Jahre)

### **Erfahrung** (*Fortsetzung*)

- Direktor Vertrieb Ausland ( > 80 Millionen Umsatz p.a.), u.a. Entwicklung von (Auslands-) Vertriebskonzepten, Trainingskonzepten, Aufbau von Niederlassungen, Personalverantwortung für 2 Abteilungen
- Leiter Vertriebsinnendienst / Kundenservice, u.a. Reorganisation der Kundenservice- und Bestellabteilung
- Turnaround Management: Reorganisation zweier Niederlassungen in die Gewinnzone
- Mediensprecher, u.a. Aufbau der PR-Abteilung, Mitwirkung bei der Entwicklung eines Krisenkommunikationskonzeptes
- Mitglied der Geschäftsleitung ( 9 Jahre)
- Auslandserfahrung (4 ½ Jahre) in den USA, Kanada, Frankreich, Mexiko
- Studium Wirtschaftsingenieurwesen / Universität Kaiserslautern mit Vertiefung Marketing & Personalführung (wiss. Mitarbeiter)

### **Privat**

Familie, Reisen, Sport (Laufen, Snowboarding)

### **Lebens- und Unternehmensmotto**

„In Dir muss brennen,  
was Du in anderen entzünden willst !“

(Augustinus, 354 – 430)

### **Kontakt**

Telefon +41 (44) 586 10 43 / +49 (30) 46 99 93 764

Email [plath@plathpartner.com](mailto:plath@plathpartner.com)

Internet [www.plathpartner.com](http://www.plathpartner.com)

Im Team der Plath & Partner AG finden Sie Trainer, Business-Coaches & Berater zu weiteren spannenden Themen – bitte fragen Sie uns.