

Welche Erkenntnisse nehme ich mit?	Wie kann ich jetzt mein Verhalten ändern?	Welcher Vorteil entsteht dabei:	
		für mich?	für Axon Lab?
<p><i>weniger Nervosität</i></p> <p>Fremdwahrnehmung entspricht nicht immer der Eigenwahrnehmung</p> <p><i>Ich muss nicht perfekt sein!</i></p> <p>ÜBUNG MACHT DEN MEISTER</p> <p><i>Devon-ot Anwesen</i></p> <p>Präsentation = Handshake - mit dem richtigen Touch Kontakt ☺</p> <p>Präsentieren ≠ Verkaufsgespräch</p> <p>Antriebsmechanismen (Unlust / Lust)</p> <p>Eine Präsi startet mit einer Frage</p> <p>NEUER Startmodus</p> <p><i>beim Präsentationsniveau und Platz nach oben</i></p> <p>Neugierde des Kunden durch Fragen wecken</p>	<p><i>Übung</i></p> <p>MEHR ÜBEN</p> <p>Übung macht den Meister</p> <p><i>üben - üben - üben</i></p> <p>bestimmte Dinge regelmäßig verinnerlichen</p> <p><i>mehr Fragen stellen</i></p> <p>Bei jeder Gelegenheit einsetzen</p> <p>Wortschatz, nicht Prospektgespräch</p> <p>Bewusstsein + Übung</p> <p>Verinnerlichen</p> <p>Üben in jeder Sache</p> <p><i>viel üben, immer Abläufe erhöhen</i></p>	<p><i>ich</i></p> <p><i>praktisch</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • sicherer Präsentation • bessere Kommunikation • höheres Auftreten bei Kunden ☺ Erfolg !! Verkauf Auftreten optimieren mehr Sicherheit Sicher Auftreten PROF. Auftreten Sicherheit mehr Präsenz prob. Auftreten spannender wirken 	<ul style="list-style-type: none"> • besserer Verkauf • Gewinn • mehr Kunden & \$ MEHR UMSATZ bessere Repräsentation schnellere Abschlüsse Neu Kunden / Produktpräsentation In Erinnerung bleiben + verkaufen Professionell u. souveräne MA We are the champions! noch mehr Verkauf Markte Anknüp. weitere Kunden