



**COMMUNICATION
ACADEMY**

Präsentations- und Verkaufstraining

Communication Academy:

Das Ausbildungszentrum im St. Jakob-Park

**«WER NICHT MEHR BESSER WERDEN WILL,
HAT BEREITS AUFGEHÖRT, GUT ZU SEIN!»**

Philip Rosenthal



EDUQUA

Inhaltsübersicht

Modul 1: Präsentationstraining

4

Modul 2: Verkaufstraining

5

Wer sind Ihre Ausbildungspartner?

8

Kursdaten- und kosten

9

Wo findet der Kurs statt

10



Communication Academy AG
Das Ausbildungszentrum im St. Jakob-Park
CH-4052 Basel
Telefon +41 61 277 00 10
www.communication-academy.ch



4

Modul 1: Präsentationstraining

Wirkungsvoller, überzeugender und noch souveräner im Umgang mit Kunden, Mitarbeitern und Menschen aus unserem privaten Umfeld.

Egal, ob Sie Mitarbeiter, Kunden oder Zuhörer im öffentlichen Leben vor sich haben. Nicht allein die Inhalte Ihrer Rede entscheiden darüber, ob die Menschen Ihnen zustimmen. Vielmehr sind es Ihr überzeugendes Auftreten, Ihre Authentizität, Ihre sichere Ausstrahlung, die andere zur Zustimmung bewegen und sie veranlassen, Ihre Ziele zu unterstützen. Um also auch anderen Ihre Gedanken, Ideen, Pläne und Ziele verständlich und glaubhaft zu vermitteln, müssen Sie die Praxis der Rhetorik beherrschen. Geben Sie so Ihrer natürlichen Begabung den professionellen Schliff. Lernen Sie, frei und sicher vor anderen zu sprechen, Redehemmungen abzubauen und gezielt auf Ihre Hörer einzugehen.

Ihr Schlüssel zum Überzeugungserfolg:

- Sicheres und souveränes Auftreten in der Gesprächsführung
- Steigerung der eigenen Überzeugungskraft und Kommunikationsfähigkeit
- Wirkungsvoller und bewusster Einsatz der Stimme
- Souveräner Umgang mit Einwänden
- Durch Haltung und Sprache emotional überzeugen
- Bestechende Argumentation und gekonnte Dialektik
- Sich auch bei dominanten Gesprächspartnern durchsetzen
- Körpersprache für souveränes Auftreten



5

Modul 2: Verkaufstraining

Das Modul enthält die wichtigsten Themen verkäuferischer Kompetenzen wie Neukundenakquise, Empathie und Sympathie, Telefonakquisition, bedarfsgerechter Beziehungsaufbau, Terminvereinbarung sowie Einwandsbehandlung.

Sie verbessern im Intensivlehrgang Ihre Fähigkeit, einen Kunden für sich zu gewinnen und dauerhaft zu binden. Hierbei zählt der Aufbau einer positiven Gefühlsebene sowie das strukturierte Vorgehen, um den Nutzen des Kunden zu entwickeln.

Sie lernen Techniken zur Entwicklung des Nutzens, Einwandsbehandlung, Motivation und wie Sie Begeisterung im Verkaufsgespräch erzeugen. Sie trainieren das souveräne Führen des Verkaufsprozesses sowie die Einwandsbehandlung mit unzähligen Praxisbeispielen.

Ihr Schlüssel zum Verkaufserfolg:

- Erfolgreich neue Kunden akquirieren
- Überzeugend und erfolgreich verkaufen
- Beziehungen optimal managen
- Kommunikative Fähigkeiten verbessern
- Mit Einwänden souverän umgehen
- Überzeugend argumentieren
- Kompetent Auftreten beim Kunden



8

Wer sind Ihre Ausbilder?



Werner Schneeberger

Präsident des Schweiz. Marketingclubs in Basel, Dozent am SAWI
Kursleiter Präsentations- und Verkaufstraining



KURSDATEN UND -KOSTEN

9

Wann findet die Ausbildung statt?

Der Unterricht findet jeweils von 9.00 – 17.00 Uhr statt.
Der Kurs wird mehrmals pro Jahr angeboten.

Was muss investiert werden?

Neben dem persönlichen Engagement und der für die Weiterbildung notwendigen Zeit müssen von den Teilnehmenden folgende finanzielle Leistungen erbracht werden:

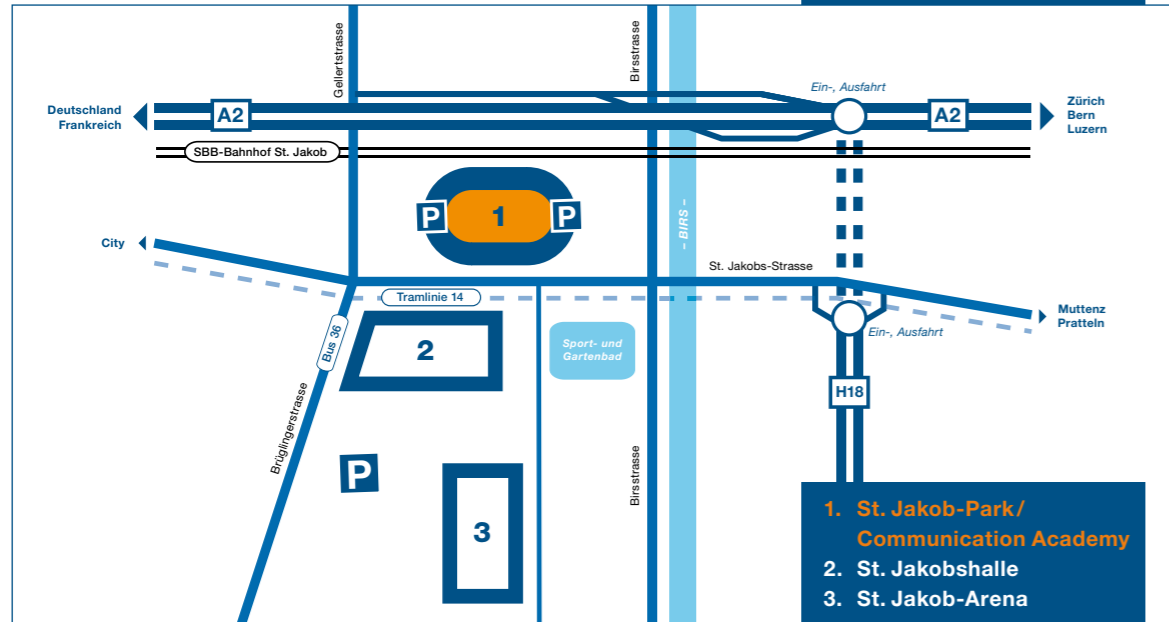
Modul 1 / Präsentationstraining:	2 Tage, CHF 1'500.–
Modul 2 / Verkaufstraining:	2 Tage, CHF 1'500.–
Modul 1 + 2 im Package:	4 Tage, CHF 2'750.–

10

Anfahrtsplan

Infrastruktur Stadion St. Jakob-Park:

- Autobahnanschluss
- Tiefgarage mit über 700 Parkplätzen
- Tram- und Bushaltestellen
- Shopping Center mit 50 Läden
- Diverse Restaurants



1. St. Jakob-Park/
Communication Academy
2. St. Jakobshalle
3. St. Jakob-Arena

Wer sind Ihre Ausbildungspartner?

Veranstalter

Communication Academy AG

Lange Gasse 6

CH-4052 Basel

Telefon +41 61 277 00 10

Telefax +41 61 277 00 19

info@communication-academy.ch

www.communication-academy.ch

Kursort

Communication Academy AG

Das Ausbildungszentrum im St. Jakob-Park

CH-4052 Basel

Communication Academy AG

Lange Gasse 6

CH-4052 Basel

Telefon +41 61 277 00 10

Telefax +41 61 277 00 19

www.communication-academy.ch

In Zusammenarbeit mit Basel United AG Stadion-Management