

„Pitch to win“ so machen Sie aus Pitches erfolgreiches Neugeschäft

Nicht nur zu Wettbewerbs-Präsentationen eingeladen werden, sondern auch den Sieg davonzutragen – Höhepunkte in vielen Agentur-Laufbahnen. Dahinter stecken konzentrierte Vorbereitung und kreative Exekution. Wie Agenturen gezielt Kundenbedürfnisse und Marktgegebenheiten zu einer erfolgreichen Präsentation verschmelzen und Neugeschäft generieren, wird in diesem Seminar verdeutlicht.

Zielgruppe:

- Etat-Direktoren,
- Account Manager
- New Business Manager aus PR-Agenturen

Inhalt:

Pitch Vorbereitung

- Die Kunst des Briefings und des Debriefings meistern
- Denken mit dem Kopf des Kunden - 360° Sicht Investigation –aus Daten nutzbare Informationen generieren
- Zeitmanagement – wie Pitches problemlos ins Tagesgeschäft integriert werden können
- besser fragen – besser antworten
- wie sie die eigenen Stärken effizient nutzen können
-

Pitch Präsentation:

- kreativ oder realistisch?
- Entwicklung von Key Message, Key Visual & Key Motion
- Präsentations-Techniken
- „Was, passiert, wenn“ - Szenarien fuer alle Wechselfaelle der Präsentation

Ziel:

Die Teilnehmer lernen die Mechanismen von Wettbewerbs-Präsentationen kennen und ueben alle Phasen von Briefing bis zur Nachbereitung. Es wird konsequent an den Staerken der Teilnehmer gearbeitet, da diese die jeweiligen Teams schneller zum Praesentations-Erfolg bringen. Das Seminar befahigt zum gleichermassen effizienten Vorbereiten als auch zum erfolgreichen Abschluss von Pitches.

Trainerin:

Katja Schleicher,

sammelt seit 16 Jahren Erfahrungen im Kommunikations-Bereich - sowohl bei Agenturen (Saatchi& Saatchi) - als auch bei Unternehmen (sgi, Logitech) -und Medien (ZDF, BR) und kennt die komplette Palette an Kommunikations-Instrumenten. Mit Impact! Communications hat sich Katja Schleicher auf Medien-, Interview- und PR-Trainings spezialisiert. Besonderen Schwerpunkt legt sie auf die Arbeit mit europäisch und international agierenden Unternehmen und Agenturen.