

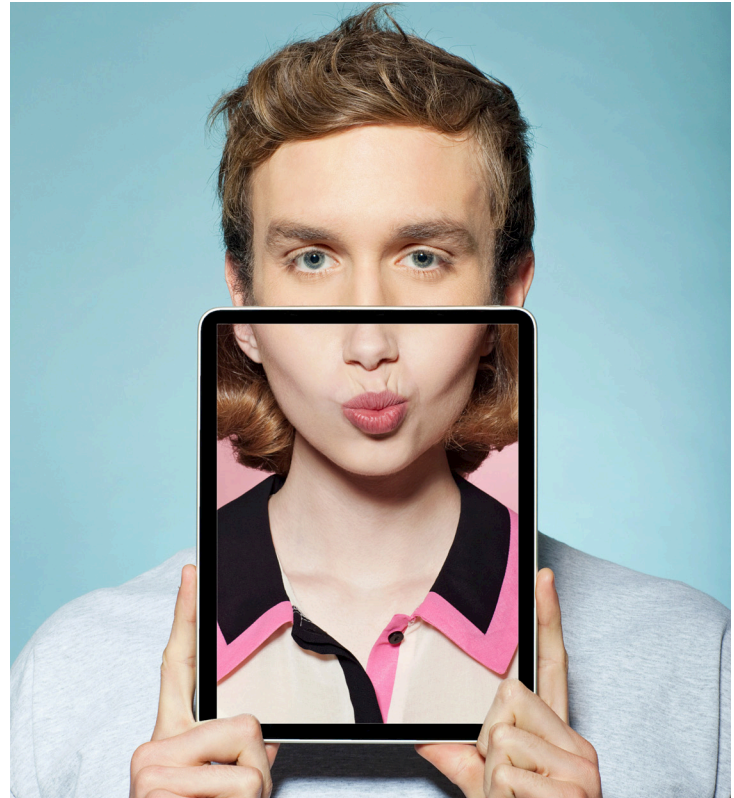
2. IPAD IM VERTRIEB

PRÄSI GUT? - ALLES GUT.

Soviel ist sicher: **Die Art der Präsentation kann den Kaufprozess entscheidend beeinflussen.** Klar, dass das iPad als Präsentationsmedium da schon per se einige Vorteile mitbringt: sieht schick aus und alles fließt so schön ineinander. Leicht und unbeschwert, wie von Zauberhand. Bestenfalls werden diese positiven Eigenschaften – wenn auch unterbewusst – auf das präsentierte Produkt übertragen.

Umso wichtiger ist eine leichtfüßige, oder besser leichthändige, Bedienung durch Sie als Vertriebler.

Ihre Aufgabe ist es – neben dem Beherrschen der Technik und dem Vermitteln von Fachwissen – für das **„Wohlfühlgefühl“** zu sorgen.



Zur Einstimmung (oder Vorwarnung, je nachdem...) können Sie Dauer und Anzahl der Folien vorab ankündigen.

Dreiklang: Zeigen Sie das iPad und warten Sie dann, bis der Gesprächspartner seine Sichtposition eingenommen hat – jetzt bringen Sie sich in Stellung.

Sitzposition: Am besten macht es sich über Eck. Ob Links- oder Rechtshänder: Testen Sie vorher, von welcher Seite Sie das iPad am besten bedienen können.

Position des iPad: Je nach Vorliebe können Sie das Tablet auf Tisch oder Schutzhülle ablegen oder in der Hand halten. Schauen Sie dabei auch, wie die Lichtverhältnisse vor Ort sind. Damit Ihr Gesprächspartner nicht nur lustige Reflektionen oder das Spiegelbild der Deckenlampe sieht, fragen Sie ihn nach guter Sicht, bevor Sie loslegen.

Sichtabstand Gesprächspartner zu iPad: Zwischen 40 und 50 cm sind ideal.

Richtig wischen: Den WOW-Effekt erreichen Sie nur, wenn Sie beim Wischen nicht die Hälfte verdecken. Achten Sie darauf, dass Sie nicht durchs Bild greifen oder Ihre Wischhand die Sicht auf das Display behindert.

Flüssig bleiben: Sicher, Sie lieben Ihr iPad und Ihre Produkte und überhaupt, wie das alles so flutscht. Dennoch: Vermeiden Sie erwartungsvolle Blicke und Pausen zwischen den einzelnen Seiten oder am Ende der Präsentation. Halten Sie das Gespräch am Laufen – so flüssig wie Ihre Handbewegungen beim Wischen.

Auf einen Blick

- **Warum ist die Art der Präsentation im Vertrieb besonders wichtig?** Weil sich bestenfalls das positive Gefühl während der Präsentation auf das angebotene Produkt überträgt.
- **Was ist mit dem „Dreiklang“ bei der Präsentation mit dem iPad gemeint?** Der Ablauf vor Beginn der Präsentation:
 1. iPad zeigen
 2. Gesprächspartner nimmt Sichtposition ein
 3. Referent nimmt Präsentationsposition ein