

Meine Inhalte auf den Punkt gebracht – auch komplexe Technologiethemem

Technologischer Wandel und Transformation machen es für Unternehmen notwendig, neue Vertriebswege und Zielmärkte zu erschließen. Die Kaltakquise wird zur zentralen Herausforderung: Kontakte zu Entscheidern, Vertriebskanäle und unterschiedliche Normen erschweren den Erfolg.

Wie also Gespräche mit potenziellen Kunden auf Messen oder Fachveranstaltungen führen? Wie Ansprechpartner von einer technischen Lösung überzeugen?

In diesem Workshop erfahren Vertreter*innen aus Industrieunternehmen mit erklärungsbedürftigen Technologieprodukten, wie sie sicher und überzeugend auftreten.

„If you can't write your message in a sentence, you can't say it in an hour.“ Dianna Booher (Research Institute) bringt es auf den Punkt: das Wesentliche präsentieren, auf originelle Weise positiv im Gedächtnis bleiben. Wie zeige ich binnen kurzer Zeit mein Knowhow, meine Einzigartigkeit, meine Leistung?

Wenn die Kernkompetenzen zu kommunizieren ist, punktet eine Kurzpräsentation – gegenüber Gesprächspartnern, Geldgebern oder Projektpartnern. Sinn und Zweck ist es, Interesse zu wecken und Neugierde zu schaffen – gerade für die Selbstvermarktung. Wir schauen uns diverse Methode an, um kompakt und prägnant, kurzweilig und interessant zu präsentiert.

In Etappen nähern wir uns dem Pitch-Format. Lernen Sie verschiedene Werkzeug kennen, um die eigene Persönlichkeit vorzustellen, Ideen zu verkaufen, Vorhaben und Projekte optimal zu präsentieren, Finanzmittel einzuwerben, vor Entscheidern oder Multiplikatoren zu punkten, in anderen Ressorts oder an Schnittstellen gekonnt aufzutreten. Nutzen Sie die schnelle Form der Kommunikation, um Gremien und Entscheider zu überzeugen, für Projekte und Produkte zu werben oder Unterstützung zu generieren.

In diesem Workshop schauen wir uns pragmatische Techniken und Strategien an, mit deren Hilfe Sie komplexe Sachverhalte sachlich präzise, verständlich und stilistisch wirkungsvoll darstellen.

Inhalte

- Fluch des Wissens
- Vom Küchenzuruf zur Kernbotschaft
- Trichtertechnik
- Redneruhr
- KISS-Regel
- Match Pitch
- AIDA-Modell
- Hemingway-Prinzip
- 1-Satz-Statement

Methode

Wir arbeiten im Plenum, in Kleingruppen und auch jeder für sich. Die Alltagstauglichkeit steht im Fokus. Es gibt Impulse, Kurzvorträge, praktische Übungen, Reflexion, Analyse und Austausch.

Informationen zur Referentin

Dr. Simone Richter ist freiberufliche Kommunikationstrainerin. Im unternehmerischen Kontext genau wie bei der öffentlichen Hand schult sie Mitarbeitende. Als Rhetorikcoach betreut sie individuell auf dem Weg zu einer erfolgreichen persönlichen Kommunikation.

Die promovierte Kommunikationswissenschaftlerin und ehemalige Redakteurin rundet als Ghostwriterin ihr Profil ab.

Datum/Uhrzeit: 19.11.2026, 9:00-17:00 Uhr

Ort: Wirtschaftsförderung Region Stuttgart (Raum Gutbrod), Friedrichstraße 10, 70174 Stuttgart

Anmeldung: Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt. Pro Unternehmen wird eine Person berücksichtigt. Die Veranstaltung richtet sich an Unternehmen der Industrieproduktion.

Die Teilnahme ist aufgrund der Unterstützung durch das Projekt CARS 2.0 kostenfrei.

Eine Anmeldung ist erforderlich bis spätestens 30.10.2026 <https://pretix.eu/wrs/kaltakquise-4/>

Hinweise und Veranstalter:

Veranstalter: Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH in Kooperation mit den Kompetenzzentren Cleaning Excellence Center und Packaging Valley. In der Special Interest Group (SIG) Marketing und Vertrieb tauschen sich Vertreter mittelständischer Unternehmen zu Fragestellungen aus dem Bereich Technologiemarketing und -vertrieb im Umfeld der Industrieproduktion aus.

Die Veranstaltung findet im Rahmen des Projekts „Cluster Automotive Region Stuttgart 2.0 – Transformationsnetzwerk für den Fahrzeug- und Maschinenbau (CARS 2.0)“ statt. CARS 2.0 wird durch die Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH koordiniert und durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages