

— KONZEPT UND PAKETE · 2026

Vertriebs- präsentationen, die verkaufen

Für viele ist die Vertriebspräsentation nur ein Foliensatz.
Dabei bleiben Botschaften und Menschen auf der Strecke.
Und mit ihnen der Abschluss.

EINE MARKE VON NEOP · NEW ERA OF PRESENCE



Fünf Vertriebler, fünf Geschichten

In vielen Unternehmen ist die Vertriebspräsentation ein überladener Foliensatz mit Dutzenden Folien. Jeder im Vertrieb sucht sich heraus, was er gerade braucht. Drei Fehler sehen wir dabei immer wieder:

01

Erklärend statt verkaufend

Chronologisch, faktisch und erklärend aufgebaut. Aber nicht verkaufpsychologisch, nicht kundenzentriert und nicht emotional.

02

Keine Geschichte, kein Freiraum

Storytelling fehlt. Und wer präsentiert, hat keinen Freiraum für eigene Botschaften.

03

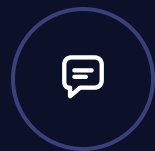
Schön, aber schwer

Gebaut von einer Agentur oder intern. Auf dem Bildschirm sieht es gut aus. Im echten Pitch fühlt es sich schwer an.

Die Folge: Erfahrene Vertriebler und Geschäftsführer verzichten lieber ganz auf die Folien. Und der Kunde hört je nach Ansprechpartner ein anderes Unternehmen.

Eine Präsentation ist mehr als ein **Foliensatz**

Eine überzeugende Präsentation verbindet drei Dinge.
Erst wenn alle drei zusammenspielen, wirkt der Pitch.



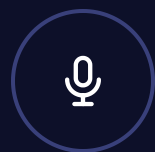
Botschaft

Kernbotschaften, die jeder im Team frei sagen kann. Einprägsam, emotional, aus Kundensicht.



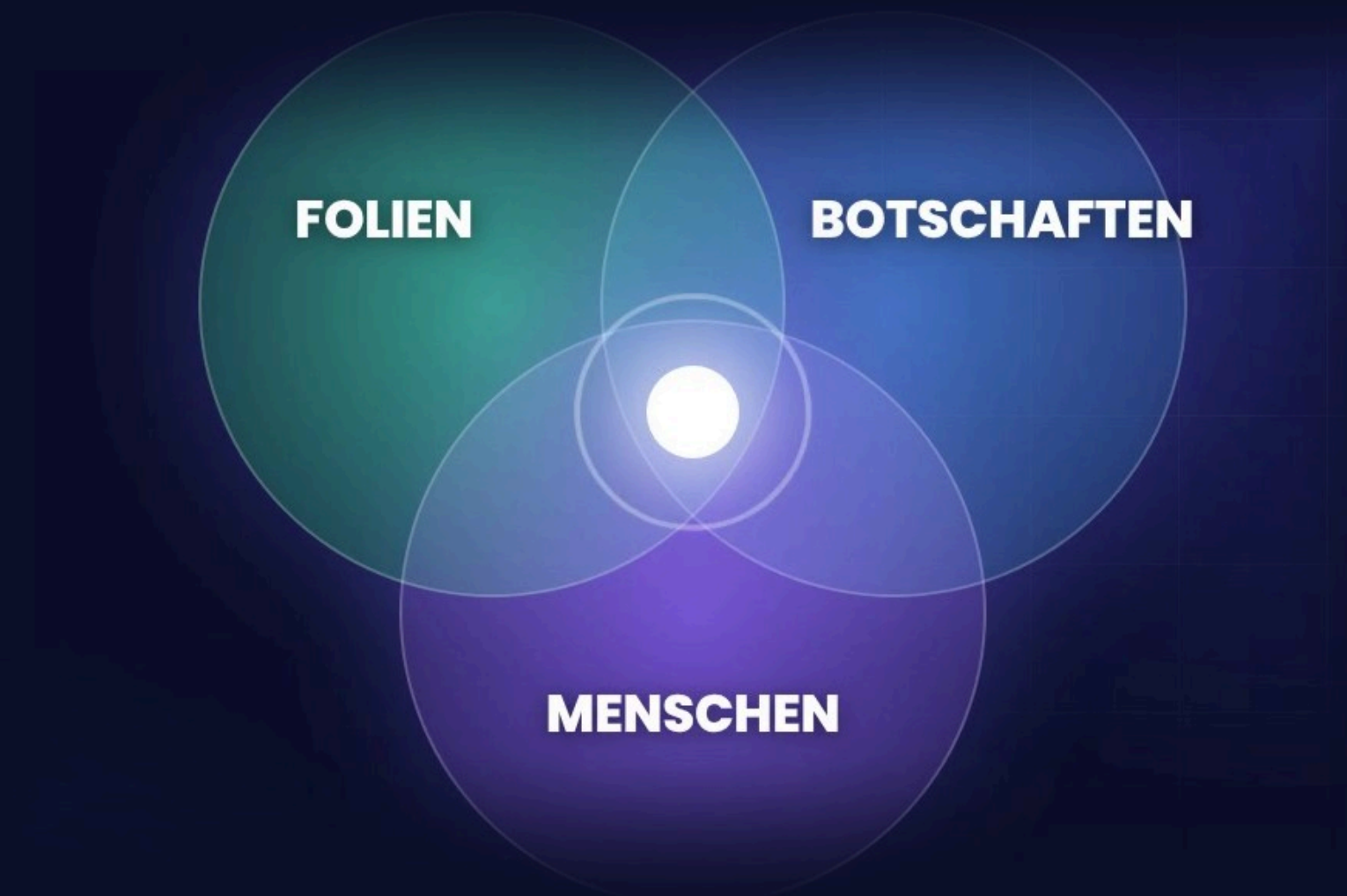
Folien

Einfache Slides zum Präsentieren, die das Gesagte verstärken.
Getrennt vom Handout, das per Mail verschickt wird.



Menschen

Souveräne Auftritte bei jedem, der präsentiert. Mit Struktur und dem Freiraum für die eigene Persönlichkeit.



Folien kann heute jede KI bauen. Im Konferenzraum stehen trotzdem Menschen.

Die Vertriebspräsentation beginnt nicht im Konferenzraum

Sie beginnt mit dem ersten Satz, den ein Kunde von dir liest oder hört. Wer jeden Kontaktpunkt auf dieselbe Botschaft ausrichtet, kann sich im Pitch auf das Wesentliche konzentrieren.



Sechs Schritte zum überzeugenden Pitch

Jeder Schritt beantwortet eine Leitfrage und liefert ein Ergebnis, das du prüfen kannst.

01

Kundenblick

Wen überzeugen wir, in welcher Situation, mit welchem Entscheidungsmaßstab?

ERGEBNIS

Gesprächsprofil, Kaufmotive, Einwände

02

Kernbotschaft

Was soll der Kunde danach in einem Satz verstanden haben?

ERGEBNIS

Hauptaussage, drei Nutzenargumente, Claim-Optionen

03

Verkaufsgeschichte

Welche Entwicklung führt vom Kundenproblem zur Lösung?

ERGEBNIS

Dramaturgie, roter Faden, zwei bis drei Varianten

04

Beweis und Emotion

Warum ist das glaubwürdig und warum sollte es den Kunden kümmern?

ERGEBNIS

Referenzen, Kennzahlen, Bilder, Situationen

05

Präsentation

Welche Folie hilft dem Zuhörer, die Entscheidung zu verstehen?

ERGEBNIS

Editierbares Deck, Sprecherlogik, Leave-behind

06

Auftritt und Anwendung

Kann die Person überzeugend sprechen, nachfragen und auf Einwände reagieren?

ERGEBNIS

Training, Generalprobe, Video-Feedback

— UNSER GRUNDSATZ

„Eine Präsentation ist erst fertig, wenn die Menschen sie **sicher halten können“**

Kernbotschaft



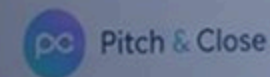
Klar



Relevant



Überzeugend



Folien, die das Gesagte **verstärken**

Eine Aussage pro Folie, klare Bilder, ruhige Gestaltung. Auszüge aus Präsentationen, die wir gebaut haben.

Pitch & Close

DAS GRÖSSTE PROBLEM

3–5 KERNBOTSCHAFTEN


EINPRÄGSAM


EMOTIONAL


SEIN PROBLEM

PITCH & CLOSE · EINE MARKE VON NEOP

Pitch & Close

HIER SETZT PITCH & CLOSE AN

MEHR ALS EIN FOLIENSATZ.


BOTSCHAFT


SLIDES


AUFTRETEN

EIN GESAMTKONZEPT

PITCH & CLOSE · EINE MARKE VON NEOP

Pitch & Close

MEINE DEFINITION

SIE BEGINNT NICHT IM KONFERENZRAUM.

GESPONSERT

EUER VERTRIEB ERZÄHLT FÜNF VERSCHIEDENE GESCHICHTEN?

LINKEDIN

INSTAGRAM

GOOGLE

KI-ANTWORTEN **NEU**

PITCH & CLOSE · EINE MARKE VON NEOP

Pitch & Close

DIE VERTRIEBSPRÄSENTATION

100 FOLIEN.

UND JEDER NIMMT SICH, WAS ER BRAUCHT.



PITCH & CLOSE · EINE MARKE VON NEOP

Pitch & Close

GANZHEITLICH GEDACHT

EIN PLAN FÜR JEDEN KONTAKT.


WERBUNG


WEBSITE


GESPRÄCH


VIDEO


PITCH

PITCH & CLOSE · EINE MARKE VON NEOP

Pitch & Close

WAS ES DAFÜR BRAUCHT

DAFÜR BRAUCHT ES 4 DINGE


STORYTELLING


KERNBOTSCHAFTEN


FREIRAUM


FOLIEN ALS VERSTÄRKER

PITCH & CLOSE · EINE MARKE VON NEOP

Wann Unternehmen **Pitch & Close** holen

Die Vertriebspräsentation ist veraltet oder zu technisch

Wir übersetzen Fachsprache in Kundennutzen und bauen alles um eine Kernbotschaft.

PITCH DECK

Neues Angebot, neuer Markt, neues Produkt

Wir klären Kundenblick, Hauptaussage und Nutzenargumente noch vor der ersten Folie.

PITCH KLAR

Mehrere Verkäufer erzählen Unterschiedliches

Eine gemeinsame Botschaft, ein modularer Master und Training, bis alle dieselbe Geschichte erzählen.

PITCH & PERFORM

Eine wichtige Ausschreibung oder ein Key Account steht an

Dramaturgie für genau diese Entscheidung, Antworten auf Einwände und eine Generalprobe mit dem Team.

PITCH & PERFORM

Die Folien sind ordentlich, aber im Vortrag fehlt der Funke

Training an eurer echten Präsentation: Einstieg, Haltung, Pausen und Einwände.

PITCH & PERFORM

Die Geschäftsführung will klarer positionieren

Geschäftsführer-Story, Unternehmenspitch und ein Messaging für alle Kanäle.

PITCH & CLOSE 360

PAKETE

Fünf Pakete, die aufeinander aufbauen

Jedes Paket enthält alles aus dem vorherigen. Bereits Bezahltes rechnen wir beim Aufstieg an.

SELBST MACHEN

PITCH BASIS

Das Arbeitsset für alle, die Präsentationen bauen und halten.

990 €

einmalig · wird auf PITCH KLAR angerechnet

- ✓ Dramaturgie-Vorlagen mit Leitfragen
- ✓ Editierbarer Folienmaster mit 30 bis 50 Bausteinen
- ✓ Claim-Werkstatt, Pitch-Checkliste, Sprecher- und Einwandkarten
- ✓ 60 Minuten Review per Video-Call

IMPULS

PITCH KLAR

Klarheit über eure Botschaft, als Impuls.

5.900–7.900 €

2 bis 3 Wochen · auf PITCH DECK anrechenbar

- ✓ Halbtägiger Strategie-Workshop
- ✓ Kernbotschaft und Claim-System
- ✓ Drei Storytelling-Ansätze als Impulspapier
- ✓ Pitch-Skript für die empfohlene Storyline

LEITPRODUKT

UMSETZEN

PITCH DECK

Wir bauen eure Vertriebspräsentation, von der Botschaft bis zur letzten Folie.

ab 14.900 €

4 bis 6 Wochen

- ✓ Alles aus PITCH KLAR
- ✓ Analyse der bestehenden Präsentation
- ✓ Neubau bis 25 Folien mit Master, Sprechernotizen und Leave-behind
- ✓ Zwei Korrekturschleifen, 90 Minuten Übergabe

UMSETZEN UND TRAINIEREN

PITCH & PERFORM

Das Deck und die Menschen, die es halten.

ab 21.900 €

inkl. einer Gruppe bis 5 Personen

- ✓ Alles aus PITCH DECK
- ✓ Zweitägiger Pitch-Workshop an eurer echten Präsentation
- ✓ Einwandtraining und Video-Feedback
- ✓ Generalprobe vor einem wichtigen Termin

GESAMTAUFTRITT

PITCH & CLOSE 360

Ein Unternehmen, eine Botschaft, auf allen Kanälen.

ab 44.900 €

inkl. 3 Monate Begleitung

- ✓ Alles aus PITCH & PERFORM
- ✓ Messaging-System für Website, Vertrieb und Social Media
- ✓ Geschäftsführer-Story und LinkedIn-Strategie
- ✓ Ein Drehtag mit fünf Video-Creatives

Im Anschluss: laufende Begleitung ab 1.490 € pro Monat. Alle Preise netto zzgl. MwSt. und Reisekosten. Verbindlich ist das individuelle Angebot.

So läuft die Zusammenarbeit

- 1 Erstgespräch**
20 Minuten per Video, kostenlos. Wo steht euer Pitch heute?
- 2 Angebot**
Ein individuelles Angebot auf Basis eines Pakets, mit festem Leistungsumfang und klarem Zeitplan.
- 3 Umsetzung**
Kernbotschaft, Dramaturgie und Präsentation. Mit festen Abstimmungsrunden und euren Leuten im Prozess.
- 4 Training und Übergabe**
Das Team trainiert an der echten Präsentation. Ihr bekommt einen Master, den ihr selbst pflegen könnt.



Aus dem Training: Teilnehmende nach einem Präsentationsworkshop.

Der Vortrag gehört zum Produkt

Präsentationsagenturen gestalten Folien, Trainer trainieren Menschen. Pitch & Close verbindet beides: Strategie, Dramaturgie und Gestaltung mit dem, was NEOP seit Jahren tut. Menschen für ihren Auftritt trainieren.

Tim Christopher Gasse

**Berater für strategische Unternehmenskommunikation
und Vertriebspräsentationen**

Gründer und Lead Coach von NEOP



Strategische Kommunikation als Fundament: Tim Christopher Gasse auf der Bühne mit Dr. Angela Merkel im Jahr 2015.

— KOSTENLOS AUSPROBIEREN

Erst testen, dann **entscheiden**

Im kostenlosen Videotraining von „Du bist der Rede wert“ bekommst du einen Eindruck vom Pitch-Training. Es geht darum, die erarbeiteten Botschaften und Folien souverän auf die Strecke zu bringen.

- ✓ Sofort starten, ohne Termin
- ✓ Kurze Lektionen für den Arbeitsalltag
- ✓ Ein ehrlicher Eindruck, wie wir arbeiten

Videotraining jetzt starten



pitchandclose.de/videotraining

— NÄCHSTER SCHRITT

Lasst uns auf euren **Pitch** schauen

Ob kurzer Anruf oder 20 Minuten per Video: Wir schauen gemeinsam, wo eure Vertriebspräsentation heute steht. Kostenlos und unverbindlich.

Erstgespräch buchen

0800 / 88 111 80

EURE ANSPRECHPARTNERINNEN



Malena Gahr

Geschäftsführerin



Nathalie Bertram

Kommunikation

Kostenfrei erreichbar unter

0800 / 88 111 80