



# TEILNAHMEBESTÄTIGUNG

Herr

Abry, Florian

Name, Vorname

30.09.1987

geboren am

St. Martin d'Herès

geboren in

hat in der Zeit vom 04.01.2012 bis 22.02.2012

an einem Deutschkurs im Goethe-Institut teilgenommen:

## Kurs 'Grammatik und Schreiben'

Kursumfang: 38 Unterrichtseinheiten à 45 Minuten

Referenzniveau des Kurses:

A1

A2

B1

B2

C1

C2

Herr Florian Abry hat den Kurs mit sehr gutem Erfolg besucht.

Diese Teilnahmebestätigung ist kein Zeugnis. Die Beurteilung der Kursleistungen erfolgte durch die Lehrperson/en.  
Die Bewertungsskala umfasst folgende Einteilung: mit sehr gutem Erfolg, mit gutem Erfolg, mit Erfolg.

München

Ort

22.02.2012

Datum

Institutsleitung / Stempel

*Florian de Bazzy*

**GOETHE  
INSTITUT**

Sprache. Kultur. Deutschland.



# Zertifikat

über die Teilnahme am

## National Instruments Präsentationstraining

am 19.-20. 10. 2012

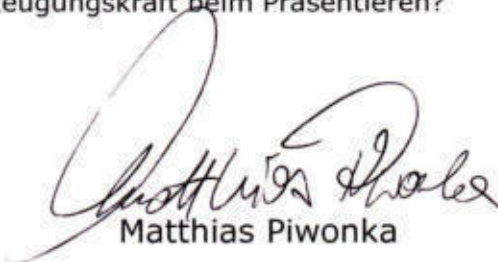
für

### Florian Abry

mit folgenden Inhalten:

- Wie bereite ich komplexe Inhalte für meine Präsentation verständlich auf?
- Wie erreiche ich mein Zielpublikum, sei es der Kunde vor Ort, der Interessent auf Messen oder in Kundens Schulungen?
- Wie bereite ich mich effektiv auf eine Präsentation vor?
- Wie baue ich meine Präsentation auf?
- Wie sollte ich Einstieg und Schluss der Präsentation gestalten?
- Wodurch kann ich Aufmerksamkeit und Interesse beim Publikum erzeugen?
- Wie halte ich die Aufmerksamkeit des Publikums aufrecht?
- Wie gehe ich mit meinem Lampenfieber um?
- Was sollte ich bei der Wahl und der Gestaltung meiner Medien beachten?
- Wie wirkt mein Auftreten auf mein Publikum?
- Wie gehe ich mit Fragen und Einwänden während der Präsentation um?
- Wie steigern ich meine Überzeugungskraft beim Präsentieren?

München, 20. 10. 2012



Matthias Piwonka



# Zertifikat

über die Teilnahme am

## National Instruments Messetraining

am 18.-19.01 2013

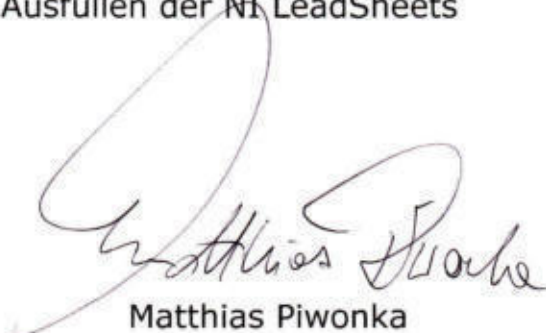
für

### Florian Abry

mit folgenden Inhalten:

- Messenvorbereitungen:
  - Umsetzung des NI Messekonzeptes
  - Grundlagen kundenorientierter Kommunikation
- Das Messegespräch:
  - Gespräche effektiv eröffnen und zielorientiert führen
  - Erfragen von Interessen und Motiven
  - Überzeugende Darstellung der Produkte und Dienstleistungen durch klare Nutzen-Argumentation
  - Körpersprache richtig interpretieren und einsetzen
  - Umgang mit Störungen, schwierigen Kunden und Mitbewerbern
  - Do's & Don'ts beim Ausfüllen der NI LeadSheets

München, 19.01.2013



Matthias Piwonka



In the 100 Year Plan

National Instruments greatest and most sustainable long-term competitive advantage is our culture and employees who directly influence the continued success of our stakeholders.



In Recognition and Appreciation  
for Completion of

Management Development Series 2

Presented to

**Florian Abry**

Another Step Forward in  
Building a Company  
"Built to Last"

October 20-21, 2015



Georg Plasswilm



Christian Moser

# CERTIFICATE OF EXCELLENCE

PSS – Professionell Verkaufen

Überreicht an:

**Florian Abry**



Marc Winter  
Trainer  
Miller Heiman Group

Ort, Datum

München, 05. – 07.11.2018