

Efektywne prezentacje handlowe

Cele szkolenia

- Rozwój efektywności w prowadzeniu prezentacji przed forum, w tym:
 - praca nad sposobem prezentowania treści prezentacji.
 - praca nad spójnością materiału.
- Rozwój umiejętności dostosowywania prezentacji do potrzeb audytorium.
- Ćwiczenie technik prezentacji handlowych.
- Pogłębienie świadomości procesu sprzedaży i rozwój technik sprzedaży.

Tematy poruszane na szkoleniu

- Wstęp do prezentacji:
 - kanały komunikacji a odbiór prezentacji
 - struktura prezentacji
- Autoprezentacja:
 - analiza komunikatów niewerbalnych
 - prezentowanie firmy
- Przygotowanie się do prezentacji:
 - definiowanie celów – co chcę osiągnąć?
 - dostosowanie metod prezentacji do celów
- Analiza audytorium:
 - analiza potrzeb różnych rodzajów odbiorców
 - dobór metod prezentacji do potrzeb słuchaczy
 - prezentacje instytucjonalne
- Struktura prezentacji:
 - rozpoczynanie – jak przykuć uwagę słuchaczy?
 - konstruowanie swojego wyводу – utrzymywanie uwagi słuchaczy
 - zakończenie – z czym mają wyjść słuchacze?
- Okazywanie zainteresowania:
 - zachęcanie do pytań i dyskusji
 - kontrola nad pytaniami i dyskusją
- Pomoce audiowizualne:
 - rola pomocy
 - znaczenie wizualizacji
 - rodzaje pomocy
- Prezentacja trudnych treści:
 - prezentacja definicji
 - prezentacja formularzy
 - prezentacja procedur
 - prezentacja danych
- Argumentacja sprzedażowa:
 - cechy produktu a korzyści klienta
 - typy dysydentów – dobór korzyści
 - rola podsumowania – domykanie sprzedaży

- Radzenie sobie w trudnych sytuacjach:
 - pytania – atak – podważanie
 - trudni słuchacze – trudne zachowania
 - rodzaje obiekcji
 - argumentacja porównawcza
- Radzenie sobie ze stresem:
 - czym jest stres
 - radzenie sobie ze stresem – "źródła" wsparcia
 - radzenie sobie z lękiem przed wystąpieniami
 - techniki rozładowywania napięcia

