

InSOR Efektywna Prezentacja

Cele

Po szkoleniu każdy z uczestników:

- będzie znał mocne i słabe strony swoich dotychczasowych prezentacji oraz stylu prezentowania
- będzie rozumiał i umiał wykorzystać wiedzę dotyczącą przygotowania i planowania prezentacji
- będzie potrafił jednoznacznie określić kluczowe zachowania i umiejętności stosowane przez najbardziej efektywnych prezenterów
- będzie potrafił zaplanować i przeprowadzić prezentację wykorzystując model efektywnego prezentera
- będzie umiał wyselekcjonować i przygotować odpowiednie grafiki, przykłady i pomoce wizualne tak, aby wzbogacić swoje prezentacje
- będzie znał obiektywną ocenę swojego nowego stylu prezentacji wg modelu Huthwaite
- otrzyma konstruktywne wskazówki do dalszego doskonalenia swoich umiejętności w precyzyjnie określonych obszarach

Uczestnicy

Osoby prowadzące oficjalne prezentacje handlowe, również dla osób decyzyjnych ze strony klienta. W sytuacji, gdy np. ekspert techniczny prowadzi część prezentacji, warto aby całe zespoły kontaktujące się z klientami miały możliwość pracy nad ujednoczeniem stylu i treści przekazu.

Zawartość programu

Identyfikacja mocnych i słabych stron

- Wstępne prezentacje i ćwiczenie pozwalające każdemu uczestnikowi poznać mocne i słabe strony dotychczasowego stylu prezentacji.

Model skutecznego prezentera

- Integracja, Struktura, Opracowanie, Retoryka.

Treść przekonujących prezentacji

- Opis obecnej sytuacji i problemów klienta.
- Przedstawienie siebie jako idealnego dostawcy.
- Potrzeby, tak jak formułuje je klient.
- Stosowane przez klienta kryteria wyboru idealnego dostawcy i sposób, w jaki je spełniamy.
- Problemy klienta i ich konsekwencje.
- Rozwiązania zaspokajające potrzeby klienta.
- Korzyści i wartość oferowanych rozwiązań.
- Radzenie sobie z obawami klienta dotyczącymi ryzyka, kosztów i problemów wdrożeniowych.

Style prezentacji

- Najczęstsze błędy.
- Dbanie o właściwy przekaz.
- Techniki radzenia sobie z trudnym audytorium.

Planowanie i przygotowanie prezentacji

- Wybór przekonujących treści.
- Planowanie kolejności i struktury.
- Przygotowywanie przykładów: ilustracje, pomoce wizualne i sprzęt.
- Warianty aranżacji wnętrza.

Prowadzący i liczba uczestników

Szkolenie jest prowadzone przez konsultantów firmy Doradca przeszkolonych i certyfikowanych przez firmę Huthwaite International. W celu zapewnienia każdemu uczestnikowi wystarczającej uwagi oraz możliwości oceny przez trenerów, maksymalna liczba uczestników w grupie nie może przekraczać 8 osób.