

AKADEMIA PROFESJONALNEGO HANDLOWCA

SKUTECZNE TECHIKI SPRZEDAŻY

✓ PROFESJONALNA PREZENTACJA HANDLOWA

ZARZĄDZANIE CELAMI I CZASEM W SPRZEDAŻY

GRY I NEGOCJACJE HANDLOWE



KOMPENDIUM WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI NIEZBĘDNYCH DLA SKUTECZNEGO SPRZEDAWCY

TEMAT: PROFESJONALNA PREZENTACJA HANDLOWA

CEL: Doskonalenie umiejętności profesjonalnej prezentacji biznesowej w celu podniesienia efektywności w sprzedaży

KORZYŚCI. UCZESTNICY DOWIEDZĄ SIĘ I NAUCZĄ:

- ✓ **Kto i co jest najważniejsze podczas prezentacji?**
- ✓ Jak zaplanować logistykę związaną z prezentacją?
- ✓ Jak przygotować prezentacje od strony technicznej?
- ✓ Jak efektywnie i efektownie prezentować siebie, firmę, produkty i usługi?
- ✓ Jak sprawić aby nasza prezentacja była niezapomniana?
- ✓ Jak swobodnie przeprowadzić prezentację?
- ✓ Jak zarządzać stresem związanym z wystąpieniami publicznymi?
- ✓ Jak powinny wyglądać slajdy i ulotki, który pomogą Ci w prezentacji?
- ✓ Z jakich „gadżetów” warto korzystać podczas prezentacji?
- ✓ **Jak uatrakcyjnić prezentację i angażować audytorium?**
- ✓ **Jak przekonywać klientów do współpracy za pomocą Storytelling, entuzjazmu i języka korzyści**

PROGRAM:

1. **Analiza aktualnego poziomu wiedzy i umiejętności**
2. **Planowanie prezentacji** technikami SMART, 3 x P
3. Planowanie pierwszego i ostatniego wrażenia
4. Typologia klientów i sposoby dopasowania się do nich
5. Praca z materiałami promocyjnymi: ulotkami, sprzętem
6. Prezentacja oferty techniką PCK i 20/80, , **Storytelling**
7. **Sztuka przekonywania klienta** entuzjazmem i korzyściami
8. 8 sposobów **angażowania klientów**
9. Trudne sytuacje i właściwe reakcje
10. Automotywacja i metody zwalczania stresu
11. Doskonalenie prezentacji siebie, firmy, oferty
12. Doskonalenie komunikacji werbalnej i pozawerbalnej
13. **Opracowanie strategii zindywidualizowanej i efektywnej prezentacji**

Przez **80% czasu** spotkania uczestnicy:

- ✓ ćwiczą poznane techniki i zasady
- ✓ sprawdzają ich przydatność
- ✓ **wdrażają nowe skuteczne nawyki**

Uczestnicy otrzymają
FORMULARZE,
które krok po kroku będą im sugerowały
jak prowadzić prezentacje handlową, aby
wynieść z niej jak najwięcej korzyści.