



SmartValues

+7 (495) 626-30-06

ТРЕНИНГ

ПРОДАЮЩАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ



Люди с большим опытом публичных выступлений знают, что подготовить презентацию, дающую измеримый результат очень непросто. Для этого нужно владеть специальными методиками подготовки презентации и приемами её проведения.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Тренинг рассчитан на всех, кому приходится выступать перед аудиторией, убеждать клиентов, знакомить потребителей с товарами или услугами своей фирмы, представлять информацию на переговорах, общаться с начальниками и подчиненными.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

Освоить навык подготовки к проведению продающих презентаций.

Приблизить свое выступление к потребностям аудитории с тем, чтобы оно приводило к покупке.

Научить навыкам ораторского мастерства.

Помочь в использовании технических средств для проведения презентации.

ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ ТРЕНИНГА ПОЛУЧАТ ОТВЕТ

- Как определить цель презентации и написать сценарий, соответствующий критериям успеха.
- Как создать эффектное вступление, связующие фразы, основную часть и завершение презентации.
- Как спланировать и провести презентацию в соответствии с правилами эффективного убеждения.
- Как создать нужный вам имидж, поддерживать позитивный контакт с аудиторией, справиться со «страхом сцены» и избежать типичных ошибок при выступлении.
- Как эффективно использовать аудио- и видеоборудование.
- Как создавать убедительные наглядные материалы.
- Как отвечать на вопросы и возражения.

ЧЕМУ УЧИТ ТРЕНИНГ

- Самостоятельно создавать сценарии увлекательных продающих презентаций, учитывающие потребности конкретной аудитории.
- Использовать технические и визуальные средства для проведения презентации.
- Эффективно «продавать» идеи презентации с использованием навыков ораторского мастерства.
- Отвечать на вопросы и возражения аудитории, нейтрализуя «проблемных» участников.



SmartValues
+7 (495) 626-30-06

E-mail: info@smartvalues.ru
<http://www.smartvalues.ru>

**ДЛИТЕЛЬНОСТЬ
ОБУЧЕНИЯ**
2 дня

**ОПТИМАЛЬНЫЙ
РАЗМЕР ГРУППЫ**
12 человек