ПРОДВИЖЕНИЕ
PRACTICE
THE BEST TRAINING

КАРТА ТРЕНИНГОВ И СЕМИНАРОВ

для продавцов и руководителей продаж



Константин Журавлёв

Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Практика — лучшая тренировка.

Сайт: prodvizeniye.ru

Тренинг «Деловая торговая презентация на публичных выступлениях»

Основные цели тренинга:

- Познакомить участников тренинга с основами подготовки и проведения эффективных торговых презентаций.
- Научиться определять цели и задачи презентации.
- Освоить навыки формирования плана и логики публичного выступления.
- Научиться работать со вспомогательными средствами проведения презентаций: проектор, флипчарт, маркерная доска и т.д.
- Научиться говорить красиво и убедительно, удерживая внимание аудитории.
- Научиться управлять аудиторией слушателей, но при этом всегда добиваться конечных целей презентации — продажа своих продуктов, идей или планов.

Результаты тренинга:

- Появление новых знаний и навыков, способствующих закрытию клиентов на сделки.
- Увеличение продаж, оборотов и среднего чека по сделкам.
- Увеличение количества активных клиентов у каждого менеджера.
- Усиление продаж сложных продуктов и услуг.
- Повышение мотивации и заинтересованности сотрудников заниматься активными продажами.
- Возврат в работу «утерянных» клиентов.
- Повышение имиджа компании, за счёт роста профессионализма её сотрудников.

Для кого: Менеджеры по продажам, Супервайзеры, Региональные/Территориальные менеджеры, Руководители отделов продаж, Коммерческие директора, Собственники бизнеса. Другие сотрудники, которым по роду деятельности необходимо уметь делать высококлассные торговые презентации для клиентов, партнёров, коллег.

Оптимальное количество участников: 4 - 12 человек. Если количество участников более 12 человек, то формируется 2 и более группы.
Для малых групп, численностью менее 4 человек, обучение проводится в индивидуальном формате - персональный коучинг.

Форма проведения офф-лайн (очного) тренинга:

- Сокращённый – 1 тренинг-день (всего 8 часов)
- Базовый – 2 тренинг-дня (всего 16 часов)
- Расширенный – 3 тренинг-дня (всего 24 часа)

Форма проведения он-лайн (удалённого) тренинга:

- Сокращённый – 2 вебинара (всего 4 часа)
- Базовый – 4 вебинара (всего 8 часов)
- Расширенный – 8 вебинаров (всего 16 часов)

Продолжительность стандартной программы и рекомендуемое время обучения: 24 часа (3 тренинг-дня по 8 часов) или 8 вебинаров (всего 16 часов)
Рекомендуемое время обучения по программе: 24 часа (3 тренинг-дня)
Стоимость проведения офф-лайн (очного) тренинга: от 46 000 руб. за 1 тренинг-день обучения
Стоимость проведения он-лайн (удалённого) тренинга: от 4 490 руб. за 1 час обучения

Программа тренинга «Деловая торговая презентация на публичных выступлениях»

О программе

Публичное выступление — ключевой вид коммуникации для продавца или руководителя любого уровня. Им важно уметь говорить с разными типами аудиторий — с коллегами и клиентами, с инвесторами и подчинёнными.

Цели выступлений тоже сильно отличаются. От презентации отчёта о проделанной работе до мотивационной речи при внедрении изменений. Хотя во всех случаях необходимо «продать идею» своей аудитории. Сам план выступления, его логическая структура, приёмы привлечения внимания и приёмы управления восприятием будут отличаться.

Цель этого тренинга — подготовить участников к выступлениям перед любой аудиторией, по любому вопросу и в любых обстоятельствах. Чтобы чувствовать себя уверенно, мало быть хорошим оратором, управлять голосом и жестами.
Красивые слайды в презентации тоже не спасут, если выступающий не сможет логично донести главную идею и не справится с ответами на вопросы.

Участники тренинга не только потренируют свои презентационные навыки, но отработают их в максимально реалистичных рабочих ситуациях. При этом получат конкретные модели для составления плана выступлений разных типов.

Ввод в теоретическую часть.
Торговая презентация как элемент деловых коммуникаций.

- Торговая презентация – как важнейшая часть воронки продаж.
- Специфика публичных выступлений и презентаций.
- Цели, виды и роль этапа презентации в достижении целей продаж.
- Формирование плана и логической структуры публичного выступления.
- Выбор наиболее подходящей для ситуации модели изложения.
- Барьеры коммуникации при проведении презентации.
- Методы преодоления коммуникационных барьеров.
- Основные факторы, влияющие на эффективность презентации.
- Закономерности восприятия и запоминания информации взрослыми людьми.
- Типичные ошибки, допускаемые в деловых торговых презентациях.

Особенности подготовки оратора

- Что нужно знать и уметь, чтобы уверенно себя чувствовать, выступая публично?
- Принципы коммуникативного взаимодействия с аудиторией во время выступления.
- Самооценка выступающего и укрепление уверенности в себе.
- Методы привлечения внимания слушателей.
- Управление вниманием слушателей.
- Голосовой и зрительный контакт – как правильно их установить.
- Цели и ожидания разных видов аудитории. Как их правильно и быстро распознавать.
- Восприятие информации получателями информации: на какие вопросы аудитории обязательно должно отвечать выступление, чтобы вызывать неподдельный интерес?

- Какие требования к содержанию выступления обязательно нужно соблюдать презентующему.

Структура и содержание презентации

- Определение главной цели презентации.
- Формулирование основного тезиса.
- Структура аргументации. Правила эффективных аргументов и линий аргументации.
- Язык выгоды аудитории. Призыв аудитории к действию.
- Технологии аргументации.
- Структура и этапы процесса: эффектное начало, основная часть, заключительная часть.
- Цели и задачи каждой части. Соблюдение временного баланса.
- Правила составления каждой части презентации.
- Правила и рекомендации по взаимодействию с клиентами каждого типа.

Подготовка к деловой презентации

- Основные цели и задачи при подготовке к презентации.
- Этапы подготовки: определение целей и языка презентации, определение структуры, стиля презентации.
- Правила репетиций презентации.
- Правила работы с флипчартом и приемы усиления эффекта его использования.
- Особенности работы с доской и слайдами.
- Использование наглядных пособий, схем, диаграмм, графиков.
- Типичные ошибки при сопровождении презентации.
- Подготовка конспекта.
- Приемы и методики написания ярких запоминающихся текстов, правильных заголовков и подзаголовков.

Правила работы с аудиторией

- Цели и ожидания разных типов аудиторий.
- Восприятие информации получателем: на какие вопросы аудитории обязательно должно отвечать выступление?
- Что надо знать об аудитории? Вызываем интерес и желание слушать нас.
- Что надо знать об альтернативах? Предвосхищаем возражения и подбираем аргументы на языке интересов аудитории.
- Карта эмпатии для составления портрета ЦА.
- Эмоциональный интеллект: распознавать и управлять им.
- Пятиуровневая модель эмоционального влияния (5 уровней доброжелательности).
- Технологии управления эмоциональным состоянием аудитории.
- Активизация участников презентации, включение их во взаимодействие с оратором.
- Позиционирование себя перед аудиторией и самопрезентация.
- Смещение акцента на интересы аудитории в выступлении.
- Концепция DISC: разные вопросы у разных типов личностей.
- Модель AIDA как универсальный план выступления.
- С чего начать выступление и че его завершить?

Работа с вопросами и возражениями участников

- Типы и формы возражений участников презентации.
- Причины появления возражений.
- Формирование правильного отношения к вопросам и возражениям, со стороны презентующего.
- Что можно и что нельзя делать при работе с возражениями аудитории.

- Правила и методы обработки возражений.
- Ложные и истинные возражения.
- Техника ответа на возражения.
- Частные формулировки ответов на вопросы и возражения аудитории.

Завершение тренинга

- Обратная связь по тренингу.
- Вручение сертификатов участникам.

Формат проведения - максимально практичный тренинг навыков:

- **30% – практика:** участники отрабатывают навыки в упражнениях, работая в парах, тройках, малых группах, деловые и ролевые игры.
- **40% – теория:** интерактивные мини-лекции, демонстрация навыков, обсуждение результатов с тренером, ответы на вопросы.
- **30% – анализ** практических кейсов бизнес-тренера и кейсов участников.



Журавлёв Константин Александрович. Бизнес-тренер, практик.
Опыт в продажах на рынках B2B и B2C более 20 лет (с 2005 года).
Прошел последовательно путь от Торгового представителя до Директора по продажам в РФ, крупного производственного холдинга с оборотом более 21 млн.$
Предприниматель. Руководитель консалтингового агентства «Продвижение» г. Самара www.prodvizeniye.ru
Специализация бизнес-тренера:
- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции для торгово-производственных компаний и компаний сферы услуг, с современной маркетинговой поддержкой;
- подбор менеджеров и руководителей продаж;
- обучение сотрудников навыкам продаж, презентаций, переговоров и управления продажами.

Резюме специалиста доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1dcSCnP0VgjbnBkzw2HWLBYvR2IaxsVHQ/view?usp=sharing

Запишитесь на бесплатную консультацию по тренингу (до 30 мин.), с экспертом по построению отделов продаж и обучению сотрудников, по личному номеру телефона: +7(987)160-19-45 (WhatsApp Viber Telegram)

ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ТРЕНИНГУ
WhatsApp



Консалтинговая компания «ПРОДВИЖЕНИЕ»

Адрес тренингового центра: г. Самара, Московское шоссе, 49 4 этаж, бизнес-центр «Prostorium»

Телефон: +7 (987) 160-19-45
+7 (846) 205-16-25
E-mail: sale@prodvizeniye.ru

Facebook: fb.prodvizeniye.ru
Instagram: topsales63
Сайт: www.prodvizeniye.ru