

Тренинг «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА. Презентации в торговые сети»

Целевая аудитория:

Руководители подразделений компаний-поставщиков, КАМы и сотрудники отделов продаж, отвечающие за продажи в торговые сети.

Основные цели обучения:

- Освоить этапы составления профессиональных презентаций и научиться созданию убедительных и продающих презентаций в торговые сети;
- Улучшить навыки эффективного проведения презентации перед байером;
- Получить навыки создания продающих презентаций;
- Научиться пользоваться презентацией как бизнес-инструментом для достижения поставленных целей при продажах в торговые сети.

Участники

- Научатся готовить и профессионально оформлять презентации в торговые сети;
- Получат навыки проведения убедительных презентаций перед байерами;
- Освоят эффективные методы и приемы риторики, используемые во время проведения презентаций;
- Получат навыки анализа, что и почему не хватает в той или иной презентации;
- Отработают навык завершения «продающей» презентации.

Продолжительность тренинга – 2 дня.

Стоимость открытого тренинга (1 участник) – 10.000 руб.

Стоимость корпоративного тренинга – 100.000 руб.

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail – dmitry@leonov.consulting

Тренинг «ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА. Презентации в торговые сети»

Блок 1. Подготовка презентации.

- Цель презентации.
- Структура выступления.
- Распределение времени.
- Виды подготовки к презентации.
- Преимущества и недостатки (заученная речь, импровизация, презентация по записи, презентация с предварительной подготовкой без записи и заучивания).

Блок 2. Шаблоны презентаций.

- Шаблоны презентаций.
- Сценарий "убеждающей" презентации.
- Техники создания "интриги".
- *Групповая работа: Анализ сценариев презентаций.*
- *Групповая работа: Создание сценария убеждающей презентации.*
- *Тренировка: Выступление участников по подготовленному группой сценарию и получение обратной связи.*

Блок 3. Оформление презентаций.

- Один слайд - одна мысль.
- Заголовки McKinsey.
- Работа в PowerPoint.
- Важность шрифтов и образов.
- Использование графиков и диаграмм. Типы диаграмм.
- *Групповая работа: Редизайн слайдов для увеличения эффективности презентации.*
- *Групповая работа: Выбор типа диаграммы в зависимости от цели слайда.*

Блок 4. Проведение презентации.

- Основные этапы презентации.
- Преодоление страха и волнения перед презентацией.

- Эмоциональный настрой.
- Установление контакта с байером.
- Завоевание внимания байера и его удержание. «Крючки» внимания (эффект первых фраз, ассоциативность речи, повторы, призывы, противопоставления, цитирование и др.);
- Ответы на вопросы байера.
- Каверзные и провокационные вопросы. Техника ответа.
- Что означает «вопросов нет».
- Завершение презентации.
- Следующий контакт, продажа.
- *Групповая работа: Разбор основных этапов презентации на примере.*

Блок 5. Приемы и методы риторики в презентации.

- Яркая и выразительная презентация.
- Принципы красивой и понятной речи.
- Приемы адаптации имеющейся информации к условиям устного выступления (оперирование краткими структурами, расстановка логических ударений, паузация текста, интонационное выделение).
- Ораторские приемы: метафора, интрига, парадокс, прием «желтой прессы» и др.
- *Групповая работа: Разбор приемов и методов риторики презентации на примере.*

Блок 6. Оценка и совершенствование презентации.

- Критерии оценки выступления.
- Анализ и извлечение опыта из неудач.
- Усовершенствования техники невербальной коммуникации (секреты «непослушных рук», «бегающих глаз» и «деревянной спины»);
- Советы практика.
- *Групповая работа: Анализ «неудачной» презентаций.*

Блоки 7-8. Презентации участников.

- *Тренировка: Подготовка «продающей» презентации.*
- *Тренировка: Проведение «продающей» презентации и получение обратной связи.*
- Составление индивидуального плана развития.

Регламент

Начало: 09:00, окончание: 18:00.

Перерывы на кофе и обед: 11:00, 13:00, 15:30.