



Akademia
Controllingu

Sztuka prezentacji – skuteczna sprzedaż



SZKOLENIE ZAMKNIĘTE



AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO
KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL



Sztuka prezentacji – skuteczna sprzedaż

KONTAKT

Marta Elimer
marta.elimer@akademiacontrollingu.pl
Tel. + 48 61 852 33 53
Fax. + 48 61 666 03 63

TRENERZY

dr Paweł Błaszkiwicz

Opis szkolenia

Cele szkolenia

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

- Budować wpływ na słuchacza w trakcie prezentacji
- Kreować własny pozytywny wizerunek ze świadomością swoich silnych stron podczas prezentacji
- Wykorzystać indywidualne silne strony osobowości w czasie prezentacji
- Radzić sobie w trudnych sytuacjach podczas wystąpień, pracować nad własną postawą
- Prowadzić prezentację w określonym standardzie firmowym
- Zamykać prezentację

Program

Sztuka prezentacji – skuteczna sprzedaż

Wprowadzenie

- Rozpoczęcie szkolenia. Prezentacja programu i celów szkolenia. Co jest miarą skuteczności prezentacji?

Prezentacja

- Co zapamiętujemy? -Treść vs komunikaty niewerbalne
- Siła pierwszego wrażenia – jak dobrze rozpocząć prezentację?
- Co wpływa na nasz wizerunek?
- Możliwości zarządzania wrażeniem
- Nastawienie na efektywną komunikację i docieranie do potrzeb audytorium

- Praca z emocjami słuchaczy
- Podgrzewania uwagi audytorium

Kreowanie własnego wizerunku

- Budowanie autorytetu w kontaktach zawodowych
- Kreowanie wizerunku, jako osoby pewnej siebie, zaangażowanej, przekonanej co do wartości swojego produktu
- Samoocena – kluczowy czynnik decydujący o odbiorze osoby prowadzącej prezentację (wykorzystanie technik automotywowania)
- Przekazywanie pozytywnego nastawienia. Praca nad własną postawą
- Przydatne zwroty do budowania wrażenia

Etapy przygotowywania wystąpienia

- Analiza oraz segmentacja słuchaczy. Psychologiczne typy odbiorców. Strategie odnoszenia się do różnych typów odbiorców – jak mówić ich językiem?
- Planowanie aktywizowania słuchacza – metody
- Struktura wystąpienia
- Plan prezentacji – gotowość do uwzględniania potrzeb słuchacza
- Różne perspektywy prezentacji produktu

Zarządzanie treścią

- Metody prezentowania informacji, danych
- Struktura prezentacji (liniowa, cykliczna, improwizowana)
- Praca z materiałami (katalogi, próbniaki) oraz dysponowanie przestrzenią
- Jak organizować miejsce prezentacji?
- Maksymalizowanie koncentracji uwagi słuchaczy na treści prezentacji – sterowanie uwagą odbiorców
- Techniki wpływania na odbiorcę – stosowanie techniki prowadzenia
- Rodzaje argumentacji prezentera
- Model Cecha-Zalety-Korzyści
- Model AIDA

Emocje przed i w trakcie prezentacji

- Jak walczyć z treścią przed i w trakcie prezentacji?
- Sposoby kontrolowania oznak zdenerwowania
- Zapobieganie kumulacji negatywnych emocji

Sytuacje trudne w trakcie prezentacji

- Pytania uczestników zmieniające tok prezentacji
- Trudności związane z miejscem i metodami
- Prezentacja dla odbiorcy nastawionego na budowanie swojej przewagi
- Identyfikacja potencjalnych zastrzeżeń ze strony audytorium
- Techniki odpierania zastrzeżeń
- Przeformułowanie zastrzeżeń i obiekcji
- Trudni słuchacze, trudne zachowania
- Praca na przykładach uczestników

Podsumowanie

- Analiza mocnych stron – na czym budować prezentację?

Sylwetka trenera

Dr Paweł Błaszkiwicz

Konsultant, praktyk zarządzania zasobami ludzkimi. Doktor nauk humanistycznych w zakresie psychologii. W pracy doktorskiej zajmował się problematyką motywacji do pracy pod kierunkiem prof. Janusza Czapińskiego. Absolwent Uniwersytetu Mikołaja Kopernika. Ukończył socjologię,

podypłomowe studia z doradztwa personalnego oraz Studium Menedżerów Personalnych w Gdańsku.

Wykładowca na studiach podypłomowych z Zarządzania Zasobami Ludzkimi na Politechnice Gdańskiej, Wyższej Szkole Zarządzania w Gdańsku oraz Wyższej Szkole Bankowej. Zanim rozpoczął pracę jako trener-konsultant, zdobył doświadczenie w pracy w działach personalnych dużych firm produkcyjnych: Philips Consumer Electronics Industries w Kwidzynie oraz Flextronics International w Tczewie.

Uczestniczył w transferze najlepszych metod zarządzania zasobami ludzkimi na grunt polskiego przedsiębiorstwa (zarządzanie kompetencjami, wycena zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki, wskaźniki biznesowe w dziale personalnym). Pełnił role menedżerskie kierując projektami doradczymi i szkoleniowymi w Ośrodku Doradztwa i Treningu Kierowniczego w Gdańsku.

Od 2001 roku realizował projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: Avans, Agalight S.A., Budimex S.A., Bank Zachodni WBK, Boehringer Ingelheim Pharma, C.Hartwig Gdynia, Delecta, DeLaval Polska, Elektrociepłownia Gdynia, Goodyear Polska, Geofizyka Toruń, GPEC, Instytut Marka Kamińskiego, International Paper Kwidzyn, Invest Komfort, Kujawska Fabryka Manometrów, Legro, LOT, LOTOS, Lukas Bank S.A., Polar Wrocław, Philips Piła, Port Gdynia, Pipelife Polska, PZU, Provident Polska, Prokom Software S.A., Skok im. Mikołaja Kopernika, Strabag S.A. Thompson Polkolor, Poczta Polska, Synthos Oświęcim, Torfarm S.A, Tensho Corporation, ThyssenKrupp Energostal, Telekomunikacja Polska, Organika S.A., Unilever Poznań, Viterra Energy Services, Wojewódzki Urząd Pracy, Związek Pracodawców Kolejowych, Żabka Polska S.A. i innych organizacji.

W sumie przeprowadził ponad 300 warsztatów w czasie 15 lat pracy trenerskiej. Uczestnicy jego szkoleń doceniają w ankietach dużą ilość przykładów praktycznych, podoba się forma zajęć praca w grupach, symulacje. Podkreślają kompetencje, profesjonalizm, doświadczenie i jego zaangażowanie.