



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА РЕЗУЛЬТАТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Программа разработана для менеджеров отдела продаж.

Цель программы: развитие навыков подготовки и проведения логичной, запоминающейся, результативной презентации.

Продолжительность тренинга - 8 ч.

1 День

I Блок

1. Введение в презентацию.
2. Рабочий план выступления
3. Структура презентации.

II Блок

1. Невербальное поведение.
2. Техника речи
3. Контакт с аудиторией.
4. Образ оратора.
5. Преодоление страха перед аудиторией.

III Блок

1. Техника свойство-выгода.
2. Алгоритм ответов на вопросы.
3. Отработка навыков проведения презентации по продукции.

IV Блок

1. Написание и подготовка презентации
2. Выступление перед аудиторией.

Методика проведения: мини-лекции, мозговой штурм, модерация, ролевые игры со съемкой на камеру.

Ожидаемые результаты обучения и развития:

1. Знать и уметь применять на практике навыки проведения успешной презентации.
2. Уметь эффективно представлять компанию на переговорах или по телефону.
3. Уметь самостоятельно готовить и проводить презентацию.