

PRESENTASJONER: Bygg opp disposisjonen!



Har du vært vitne til uklare og ustrukturerte presentasjoner?

Har du selv holdt en tale eller en salgspresentasjon og merket at du har mistet tilhørernes oppmerksomhet?

Vi husker det første vi hører, det siste vi hører... og det som skiller seg ut. Kampen om oppmerksomheten er tøff og skal du vinne salget må du først vinne oppmerksomheten.

Virkingen av en presentasjon kan ofte avgjøres av hvordan presentasjonen struktureres og presenteres. Oldtidens retorikk snakker om 3 mål: behage, belære eller bevege. Salg dreier seg om den tredje, hvor vi beveger kunden mot en beslutning. Det er åpenbart målet når vi bygger opp presentasjoner i dag, uavhengig av hva du måtte ønske å selge. Hvilke argumenter kommer først? Når skal du komme til saken? Denne treningen hjelper deg med å identifisere hvilke mål du har med presentasjonen og hvordan du når dem – gjennom en bevisst disposisjon.

Når vi skal definere hva som utgjør en god presentasjon, er det naturlig å ta tak i tre elementer: innhold, utforming og fremføring. Det kan umiddelbart slås fast at disse tre delene henger nøye sammen. Hvis en av dem svikter, svikter den totale fremføringen. For å komme i dybden er det likevel viktig å dele det opp. Momentet "Presentasjoner: Bygg opp disposisjonen!" fokuserer på utformingen (dispositio).

HVEM BØR DELTA

- Medarbeidere som ønsker å få bedre gjennomslag med sine presentasjoner
- Medarbeidere som vil lære å bygge en effektiv struktur i salgspresentasjonen
- Medarbeidere som snakker mye, men som sliter med å få kunden med
- Medarbeidere som har behov for å omstrukturere eksisterende salgsmateriale

TRENINGSMÅL – DELTAKERNE BEHERSKER Å

- Planlegge presentasjonens struktur, slik at den treffer mottakeren bedre
- Plassere argumenter bevisst slik at de bygger på hverandre og blir akseptert
- Få oppmerksomhet, bygge troverdighet, sette en tese, fremlegge argumenter, avslutte
- Ta i bruk enkle verktøy for å lage gode presentasjoner

MOEMENTUM GARANTERER PROSESSEN

Moementum isolerer de kritiske momentene i salgsprosessen og fokuserer på akkurat det du trenger, nå! Du får altså ikke standardfraser og floskler, men blir trent i det som er kritisk viktig - for deg! Prosessen er hos oss gjennomtenkt for at kursdeltakerne og kundene skal få full uttelling for tiden som investeres i salgstreningen. Vi tar vare på deg fra du melder deg på treningen, og sikrer at du etter treningen ikke faller tilbake i gammel hverdag. Du deltar ikke bare på enda et kurs, men trenes i å oppnå resultater.

