

Επισκόπηση – Πειστικές Παρουσιάσεις Πώλησης

Στόχοι

Στο τέλος του προγράμματος κάθε συμμετέχων θα:

- έχει αναλύσει μια τρέχουσα πρόταση και παρουσίαση, που θα έχει φέρει μαζί του στο πρόγραμμα και θα έχει αναλογιστεί τα ισχυρά και ασθενή σημεία που αυτή έχει
- έχει κατανοήσει και εξασκηθεί βάσει των οδηγιών για τον σχεδιασμό και την προετοιμασία μιας παρουσίασης
- έχει καταλάβει και ασκηθεί, χρησιμοποιώντας ένα μοντέλο βασισμένο στην έρευνα ώστε να επιλέγει και διατάσσει το περιεχόμενο της παρουσίασης / πρότασης
- είναι σε θέση να επιλέξει και να προετοιμάσει τα κατάλληλα γραφικά, διαφάνειες, οπτικά βοηθήματα και παραδείγματα για την καλύτερη υποστήριξη της παρουσίασης
- έχει καταλάβει και θα είναι ικανός να περιγράψει το μοντέλο δεξιοτήτων συμπεριφοράς που χρησιμοποιεί κανείς για να παρουσιάσει σωστά το θέμα του
- έχει προγραμματίσει, προετοιμάσει και θα έχει κάνει παρουσιάσεις χρησιμοποιώντας τις κατευθυντήριες γραμμές και τα Μοντέλα Δεξιοτήτων που έχει διδαχτεί κατά τη διάρκεια του προγράμματος
- έχει λάβει δημιουργική πληροφόρηση για την απόδοσή του βασισμένη πάνω στην Ανάλυση Συμπεριφοράς που έχουν κάνει οι εισηγητές, έτσι που να μπορεί να εντοπίσει περιοχές για βελτίωση μετά το σεμινάριο.

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε όλους αυτούς που συμμετέχουν στην προετοιμασία προτάσεων ή διαγωνισμών και την παρουσίασή τους στην ομάδα αγοραστών του πελάτη. Ειδικότερα, εάν απαιτείται στην πώληση να συμμετέχουν τεχνικοί, η ομοιομορφία του στυλ και το πειστικό μήνυμα θα βελτιωθούν εάν η ομάδα πώλησης συμμετάσχει μαζί στο πρόγραμμα.

Περιεχόμενα Προγράμματος

Προβλήματα των Παρουσιάσεων

- Μια αρχική παρουσίαση και άσκηση που θα επιτρέψει σε κάθε συμμετέχοντα να προσδιορίσει τις αδυναμίες και τις ανησυχίες που έχει σε σχέση με το υφιστάμενο στυλ του.

Δεξιότητες των Αποτελεσματικών Παρουσιάσεων (ΔΕΕΠΕ)

- Δόμηση, Ενσωμάτωση, Επεξεργασία, Ποικιλία και Έμφαση

Περιεχόμενο των Πειστικών Παρουσιάσεων

- Περιγραφή των υφιστάμενων συνθηκών, προβλημάτων και συνέπειες που προκύπτουν από τα προβλήματα του πελάτη.
- Ανάγκες, όπως αυτές διατυπώθηκαν από τον ίδιο τον πελάτη.
- Τα κριτήρια του πελάτη για τον ιδανικό προμηθευτή και πώς εσείς τα καλύπτετε.
- Τα προβλήματα και οι συνέπειες των προβλημάτων του πελάτη.
- Οι λύσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες του πελάτη.
- Τα κέρδη και η αξία των λύσεών σας.
- Χειρισμός των ανησυχιών του πελάτη για το ρίσκο που παίρνει, τα κόστη, το χρόνο εφαρμογής, το «ξεβόλεμα».

Στυλ Παρουσιάσεων

- Συνήθη λάθη.
- Ισορροπία και σωστά μηνύματα.
- Χειρισμός δύσκολων ακροατηρίων.

Σχεδιασμός και Προετοιμασία της Παρουσίασης

- Επιλογή πειστικού περιεχομένου.
- Συνέχεια και δόμηση
- Παραδείγματα: οπτικοποίηση, βοηθήματα και εξοπλισμός
- Στήσιμο του χώρου: Υπέρ και Κατά

Αριθμός Συμμετεχόντων και Εισηγητών

Το πρόγραμμα διεξάγεται από έμπειρους εισηγητές της Huthwaite, όταν αυτό είναι δυνατό, στην αγορά του πελάτη. Για να εξασφαλιστεί η μέγιστη δυνατή συμμετοχή και η προσοχή σε κάθε έναν από τους εκπαιδευόμενους ο αριθμός τους προσδιορίζεται σε ένα μάξιμουμ οκτώ ατόμων.