

тренинг навыков – мастерская
Современная содержательная презентация:
ПРОДАЖА ИДЕЙ или ИДЕИ НА ПРОДАЖУ
на основе Метода Питчинга

для экспертов и управленцев интеллектуальных и наукоемких индустрий,
консультантов, юристов, финансовых аналитиков

Этот тренинг заставит вас пересмотреть свой взгляд на презентацию и выступление, и снабдит полным набором инструментов и техник для построения презентации любой логики для любой вашей целевой аудитории.

Перед экспертами, умеющими ярко выступить и делать содержательные убедительные презентации, открываются громадные перспективы в бизнесе и карьере. Отсутствие этого навыка наносит ущерб бизнесу даже самого высококвалифицированного эксперта. Вы скажете, что не все презентации призваны что-то продавать? В буквальном смысле, так и есть. Но по сути, целью любой презентации, любого выступления является не подача информации и не просто некая ответная реакция аудитории. Цель – даже не выводы, которые аудитория сделает, или решения, которые примет. Цель – это действие аудитории. И чем конкретнее ваше понимание этого действия, тем яснее для вас путь к нему, тем проще вам получать результат. Станиславский называл это Сверхзадачей произведения.

А что же аудитория? Как найти с ней общий язык? Помимо достаточно простых приемов установления контакта, нужно учитывать процесс принятия решения аудиторией. Это некий психологический процесс последовательных выводов, зная этапы которого, просто выстроить структуру изложения, соответствующую восприятию слушателей.

У каждой целевой аудитории своя специфика? Справедливо. И понимая принципы принятия решения ими «о покупке», можно сложить структуры изложения в соответствии с логикой разных целевых аудиторий.

А наполнив структуру техниками убеждения и навыками работы с аудиторией, легко сделать презентацию – лаконичной, аргументацию – убедительной, отношения – доверительными, а выступление в целом – ярким, запоминающимся и, главное, результативным.

Для чего нужно умение так выступать? Да это чуть ли не самый важный навык для современного специалиста, идущий сразу после его компетентности по специальности. Убедительные содержательные выступления помогли множеству экспертов заявить о своей экспертизе, продвинуть свою компанию среди клиентов и коллег, создать профессиональный имидж, продвинуть продукты и услуги, популяризировать свои идеи и разработки, качественно работать с клиентами и в проектной группе. Для многих выступления стали карьерным трамплином и пропуском в новый уровень экспертизы.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Сверхзадача презентации. Феномен человеческой коммуникации как инструмента управления поведением окружающих. Что значит «продать идею» в контексте выступления.

Функция и задачи презентации при продаже и продвижении интеллектуальных и научно- и информационно-емких продуктов и услуг, построении имиджа, демонстрации экспертности.

Структура презентации. Логика и принципы построения изложения в соответствии с процессом принятия решения «о покупке». Эмоциональный маятник – принцип консультативной продажи. Понятие целесообразности контекста. Композиция. Логика и причинно-следственная связь. Повторение – мать учения. Блочная структура презентации как формат системная процедура.

4 базовые структуры презентаций для разных целевых аудиторий.

3 min – B2DM

3-минутный 3-шаговый Питч для ЛПРа. Быстрая продажа идеи и формулировка сути предложения. Формулировка УТП и дифференцирующей идеи продукта. Техника POP для назначения встреч и фиксации предварительных договоренностей. Valid Business Reason презентации.

6 min – B2C

6-шаговая потребительская презентация и продажа в один цикл принятия решения. Структура консультативной продажи и отличия линейной презентации от интерактивных переговоров. Задачи каждого этапа и результаты аудитории.

10 min – B2B

10-этапная презентация бизнес-партнерам коммерческого продукта. Цикличность принятия решения «о покупке». «Пользовательская» и «коммерческая» составляющие идеи.

12 min – B2S

12-этапная обучающая презентация для посредников и лоббистов. Чему учить» засланного казачка». Инструктирование в финале презентации как гарантия внедрения. Практика и проверка усвоения- дополнительный интерактив с аудиторией.

Техники убедительной аргументации

– они же техники консультативной продажи и техники превентивного предотвращения отказов и возражений.

Вступление

Техника 5П. Навыки установления и поддержания контакта с группой.

Принцип «Не выступай перед аудиторией, а говори с каждым». Интерактив в аудитории – принцип бюджета коммуникации.

Проблематика

SPIN-модель. Актуальность заявленных потребностей и формирование образа желаемого решения. Принцип картинки счастливого будущего.

Решение

Техника FAB? для описания решения, демонстрирующего выгоды, соответствующие заявленным потребностям и образу желаемого результата.

Принцип «разделяй и властвуй» в приложении к продаже слона по частям. Демонстрация и аргументация дополнительными ценностями.

Сделка

Сделка в презентации как эмоциональный вывод и стимуляция принятия решения. Техника построения слогана.

Обсуждение

Инициация обсуждения и конструктивные ответы на вопросы вместо деструктивного спора. Техника АПОС для конструктивного ответа на вопросы и сомнения. Дополнительная аргументация. Скрипты ответов на FAQ.

Заключение

Техника 5П – наводя мосты в будущее и оставляя дверь открытой. Как гарантировать внедрение проданной идеи.

Подготовка к практикуму: Создание скриптов для рабочей презентации.

Рекомендованный follow-up к тренингу:

Презентационный практикум

Участники выступают с реальными рабочими презентациями перед условной целевой аудиторией, изображаемой группой коллег – участников тренинга.

По результатам выступления участники получают от группы объективную и субъективную оценку своих презентаций, а также корректирующую и обучающую обратную связь от группы и консультанта.

Обмен опытом и идеями, «обкатка» презентаций на «безопасной» аудитории готовят участников к реальным рабочим презентациям.

Видеозаписи выступлений предоставляются участникам для самостоятельной работы по развитию навыков презентации.

Видеотренинг

Видеозаписи выступлений разбираются вместе с консультантом, дающим рекомендации по улучшению презентации и развитию навыков выступления.

Видеотренинг может быть групповым или индивидуальным.

Видеотренинг также может проводиться на основе видеозаписей реальных рабочих презентаций.

Тренинг-мастерская СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИЛЛЮСТРАЦИИ

Тренинг поможет освоить современные программы и ресурсы для создания визуализации презентации, а также ознакомит с базовыми принципами дизайна.

Мастерская поможет создать иллюстрации для своей реальной презентации под надзором и с помощью опытного дизайнера.

Индивидуальный «полевой» коучинг

Презентации участника проходят в реальной рабочей среде участника для реальных аудиторий. После презентаций проходят индивидуальные консультационно-тренинговые сессии, направленные на оптимизацию презентации, оттачивание навыков выступления, выработку эффективных рабочих привычек и встраиванию в них навыков, полученных на тренинге. В сессиях используются методы коучинга для продления эффекта обучения в дальнейшем самообучении.