

Открытый тренинг-мастерская

СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ:

МЕТОД ПИТЧИНГА

Целевая аудитория

менеджеры и руководители различных уровней и подразделений, проводящие презентации проектов, продавцы и переговорщики, продакт- и бренд- менеджеры, а также специалисты и эксперты, заинтересованные в построении убедительной аргументации

Формат проведения

Интенсивный тренинг-мастерская

Расписание тренинга

12-13 августа 2015г., 2 дня: 10:00 – 18:00,

Стоимость участия

4 000, кофе-паузы включены в стоимость

При регистрации и оплате до 7 августа – 3 800 грн.

СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ: МЕТОД ПИТЧИНГА

Уникальные структуры презентаций, продающих идею (продукта, предложения, проекта): B2DM, B2C, B2B & B2S. Убедительная аргументация. Навыки публичного выступления. Техники Консультативной и Рекомендательной продажи для презентации и переговоров.



Наверное, каждому профессионалу регулярно приходится представлять свои идеи и предложения – руководству и коллегам, планы – подчиненным, проекты – бизнес-партнерам, продукты и условия сотрудничества – клиентам, свои достижения – начальству.

От качества этих презентаций и убедительности доводов зависит не только успех проектов, выполнение планов и результаты сотрудничества, но и сама карьера профессионала – его личный успех в компании и бизнесе. А харизматичному и системному руководителю просто необходимо быть эффективным коммуникатором и убедительным оратором.

Тренинг **СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ: МЕТОД ПИТЧИНГА** снабдит Вас набором инструментов для

быстрого конструирования убедительных и максимально лаконичных презентаций на все случаи жизни:

Заинтересовать ЛПР (лицо, принимающее решение) – B2DM.

Продать пользователю – B2C.

Убедить бизнес-партнера – B2B.

Обучить продавцов, убедить лоббистов и подготовить ЛВПР (лицо, влияющее на принятие решения) - B2S.



Тренинг обучит навыкам публичного выступления, речевыми техниками убеждения, техникам консультативной и рекомендательной продажи для

переговоров и поможет подготовить убедительную аргументацию предложения, текст презентации, скрипты тендерного предложения.

Программа

Метод ПИТЧИНГА - 12-ти «МИНУТНАЯ» ПРЕЗЕНТАЦИЯ

- 📄 Навыки публичного выступления и работы с группой. Интерактив в презентации – залог успеха.
- 📄 Консультативная продажа. Рекомендательная продажа.

4 формата питчинг-презентации

- 📄 **3 min Питчинг** – продажа **B2DM** здесь и сейчас, всегда и везде - в любых условиях и ситуациях.
- 📄 **6 min Презентация** – 6 этапов классической **B2C** «потребительской» презентации.
- 📄 **10 min Презентация** - двухактная «коммерческая» продажа **B2B** – продукт как двустороннее решение.
- 📄 + 2 «минутки» – **12 min Презентация** или обучающая продажа продавцам **B2S**.

ТРЕНЕР



Константин САВЧЕНКО

Chief Trainer компании **TRAINING FORCE™**

бизнес-тренер, консультант, коуч с более чем 20-ти-летним стажем

Master of Management Education (Франция, Дания, Испания)

Тренер тренеров **Техникума Торговых Тренеров©**

и Сертификационных Курсов **«Все о DiSC»**

Автор методик

ИНТЕНСИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖИ©

СИСТЕМНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ©



EVERYTHING DISC®
CERTIFIED TRAINER