

Szkolenie: Profesjonalna prezentacja produktu zwiększająca siłę przekonywania.

FALCO



Podczas prezentacji kluczowe jest wzbudzanie w klientach emocji.

FALCO

Uczestnicy

Szkolenie skierowane jest do wszystkich handlowców, których skuteczność w pracy zależy od dobrego zaprezentowania klientom oferty lub produktu. Mogą w nim uczestniczyć zarówno osoby prowadzące indywidualne prezentacje jak i profesjonalne pokazy dla szerokiego grona klientów.

FALCO

Metody szkoleniowe

Ćwiczenia indywidualne i zespołowe służą przygotowaniu sobie skutecznej argumentacji dla swojego produktu. Następujący po nich trening z kamerą uczy wykorzystania wypracowanych dla swojej prezentacji rozwiązań w praktyce.

FALCO

Dofinansowanie z EFS!

Koszt tego szkolenia wynosi dla średniej firmy **od 218 do 320 PLN**.

Szkolenie trwa dwa dni.

Termin szkolenia: 19-20.08

Miejsce szkolenia: Bydgoszcz

FALCO

Program szkolenia

Zaprojektowaliśmy szkolenie, które zwiększy pewność siebie i skuteczność uczestników w kluczowych momentach prezentacji produktu.

Szkolenie obejmuje zagadnienia:

- Zasady konstruowania prezentacji.
- Budowanie wiarygodności i wzbudzanie zaufania poprzez swoje zachowanie.
- Wykorzystanie mowy ciała.
- Prezentacja wzbudzająca emocje poprzez odwołanie się do zmysłów.
- Prezentacja wzbudzająca emocje poprzez odwołanie się do języka korzyści.
- Kolejność informacji i dobór słów zwiększający perswazyjny charakter prezentacji.

FALCO

pozytywna zmiana

FALCO
grupa doradczo-szkoleniowa

Cele szkolenia

- Przygotowanie krok po kroku przekonującej prezentacji produktu/oferty.
- Trening wykorzystania mowy ciała do wzbudzania zaufania klientów.
- Wywieranie wpływu na emocje poprzez dobór odpowiednich słów i odwoływanie się do zmysłów.

„W momencie gdy zaczynasz prezentację ośmielasz się wejść na arenę profesjonalnej sprzedaży”.

Brian Tracy



Mowa ciała dodaje wiarygodności twoim słowom.

FALCO