

„Postoje 3 različita govora koje svatko od nas može izvesti. Onaj koji ste uvježbali, onaj koji ste izveli i onaj koji ste željeli izvesti.“ -- Dale Carnegie

Prezentacije koje ostavljaju dojam

(trajanje radionice – 2 dana)

POLAZNICI:

managerima u marketingu i prodaji, prodajnim zastupnicima, product managerima, internim "trenerima", te svim zaposlenicima koji imaju potrebu nastupanja pred kupcima, poslovnim partnerima ili suradnicima.

CILJEVI RADIONICE:

- odrediti ciljeve prezentacije
- pronaći načine za ostvarenje prezentacijskih ciljeva
- unaprijediti postojeće prezentacijske vještine
- sagledati kako bolje koristiti vizualne elemente u prezentaciji

SADRŽAJ RADIONICE:

- 4MAT prezentacijski model
- 6P model
- struktura prezentacije usmjerena slušateljima
- uloga prezentatora - EKSPERT
- interakcija sa slušateljima
- uloga prezentatora – KLJUČNI IGRAČ – aktiviranje slušatelja
- prezentacija koja stvara utjecaj
- korištenje medija
- upravljanje prigovorima
- uloga prezentatora – INTEGRATOR – izbjegavanje konfliktnih situacija
- dobivanje suglasnosti od slušatelja
- izrada akcijskog plana

KORISTI OD RADIONICE:

- s višim stupnjem samopouzdanja i uvjerljivosti utjecati na prisutne
- pripremiti i izvesti visoko učinkovite poslovne prezentacije
- za vrijeme radionice praktično vježbati prezentacije, te dobiti povratnu informaciju od voditelja radionice i polaznika radionice
- sve prezentacije, u obliku video snimki "ponijeti" sa sobom.