

kod szkolenia: HR-MS / Prezentac

Projektowanie i prowadzenie skutecznych prezentacji handlowych

To szkolenie pokaże Ci, jak zaprojektować i przeprowadzić prezentację, która nie tylko przyciąga uwagę, ale przede wszystkim **sprzedaje**. Nauczysz się, jak mówić do klienta jego językiem, opowiadać angażujące historie, reagować na obiekcje i prowadzić prezentację od pierwszego kontaktu aż po **call to action**. Wszystko na bazie realnych sytuacji sprzedażowych.



Odbiorcy szkolenia

Dla handlowców, doradców, konsultantów, przedstawicieli firm B2B oraz wszystkich, którzy w swojej pracy prezentują oferty, rozwiązania lub produkty klientom. Szczególnie przydatne dla osób, które chcą poprawić swoje umiejętności wystąpień w kontekście sprzedażowym, zarówno online, jak i na żywo.



Korzyści

- Zwiększenie skuteczności prezentacji handlowych i lepsze wyniki sprzedażowe.
- Umiejętność dopasowania formy i treści prezentacji do konkretnego typu klienta.
- Zdolność angażowania słuchaczy i budowania relacji, która wspiera decyzję zakupową.
- Lepsza pewność siebie w wystąpieniach – dzięki praktycznym ćwiczeniom i informacjom zwrotnym.
- Konkretny warsztat do wykorzystania w codziennej pracy (struktury, techniki, język wpływu).



Program szkolenia

1. Projektowanie prezentacji

- Budowanie pierwszego wrażenia i autorytetu
- Określenie celu i rezultatu prezentacji
- Analiza publiczności i dostosowanie przekazu
- Struktura prezentacji sprzedażowej (9 etapów)
- Dostosowanie komunikatu do klienta

2. Treść i forma prezentacji

- Jak mówić, by klient czuł, że prezentacja jest o nim
- Wykorzystanie storytellingu w prezentacji
- Wizualizacja danych i argumentów
- Tworzenie angażujących slajdów
- Praktyczne ćwiczenia prezentacyjne

3. Interakcja z odbiorcami

- Techniki angażowania słuchaczy
- Odpowiadanie na pytania i obiekcje
- Zarządzanie trudnymi sytuacjami podczas prezentacji
- Budowanie relacji z audytorium
- Zamykanie prezentacji z call to action

4. Doskonalenie prezentacji

- Analiza nagrań i feedback
- Samodoskonalenie prezentera
- Praca nad mową ciała i głosem
- Testowanie różnych struktur prezentacji
- Warsztat: symulacje prezentacji handlowych



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane



Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Język

Język – polski

Materiały – polskie