



Продающая презентация

Семинар-тренинг



Анна Кострыкина

Бизнес-тренер, психолог

Обучение персонала - более 9 лет

Психологическое консультирование – более 2 лет

Опыт управления бизнесом – более 3 лет

Опыт личных продаж, презентаций и переговоров – более 6 лет в сфере услуг B2B и B2C

Образование:

- ❖ Высшее экономическое
 - ❖ Высшее психологическое
 - ❖ Профессиональное образование бизнес-тренера
-

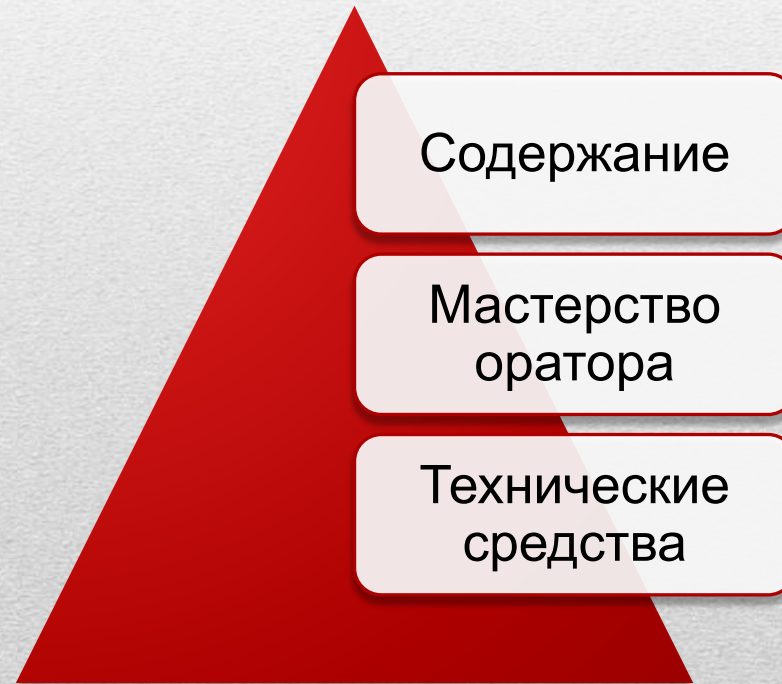


Продающая презентация

Семинар-тренинг

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

– процесс взаимодействия между выступающим и аудиторией с целью донесения информации, демонстрации идей, влияния или убеждения.



ПОДГОТОВКА К ВЫСТУПЛЕНИЮ

1. Мои цели

Чего я хочу добиться своим выступлением?

Что должны сделать мои слушатели после выступления?

2. Аудитория

Кто мои слушатели? Какова цель их присутствия? Насколько они знакомы с темой?

3. Речь

О чем я буду говорить? Как я буду структурировать свое выступление?

4. Форма подачи

Как я буду доносить свою информацию?

Как я буду взаимодействовать со своей аудиторией?

5. Технические средства + вспомогательные материалы

Какие раздаточные материалы мне потребуются?

Какие технические средства мне нужны для презентации?

Вопрос для команды инвесторов и наставников:

- Что должен **сказать, сделать, использовать** выступающий, чтобы вас убедить?
 - На какие вопросы вам важно услышать ответы?
-

СТРУКТУРА ВЫСТУПЛЕНИЯ

Вступление

скажи то, о чем
ты будешь
говорить



Основная
часть

расскажи об этом



Заключение

скажи то, о чем
ты только что
рассказал

СТРУКТУРА ВЫСТУПЛЕНИЯ

Вступление

- Приветствие
- Представление, самопрезентация
- Тема, цель и/или структура выступления

Основная часть

- **ПРОБЛЕМА**
 - Проблема и её отрицательные последствия
 - Доказательства факта проблемы
- **РЕШЕНИЕ**
 - Описание решения, его уникальность
 - Выгода от реализации предложения: min 3 тезиса (свойство-выгода)
 - Клиент: кто это купит?
 - Бизнес-модель: как на этом заработать?
 - Конкуренты и возможности
 - Этапы реализации
 - Команда проекта

Заключение

- Подведение итогов выступления
- Призыв к действию
- Благодарность

СИГНАЛЫ ВЛИЯНИЯ на внимание аудитории

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ

- Мимика
- Позы
- Жесты
- Визуальный контакт
- Расположение в пространстве

55%

ПАРАВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ

- Темп речи
- Паузы
- Интонация
- Громкость

38%

ВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ

- Структура речи
- Логичность
- Ясность изложения

7%

АНАЛИЗ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

НЕ РЕКОМЕНДУЕТСЯ	РЕКОМЕНДУЕТСЯ
Смотреть в пол или потолок	Периодически смотреть в глаза присутствующим (3 секунды)
Монотонная речь	Эффективное использование речевых пауз
Высокий темп речи, отсутствие пауз	Использование различных интонаций
Тихий неуверенный голос	Сильный и уверенный голос
Повторение одного и того же жеста	Использование разнообразных жестов
Речевое высказывание, а не обращенное к аудитории	Речевое высказывание, обращенное к аудитории (зрительный контакт)
Бесцельное передвижение по аудитории во время презентации	Продуманное движение во время презентации
Отсутствие логической связи при переходах	Использование «переходных» фраз
Высокий темп речи, отсутствие пауз	Четкое и краткое разъяснение всех позиций презентации

Зрительный контакт

