

UTBILDNING



En strukturerad process som säkerställer en framgångsrik presentation

Presentationsteknik för Säljare

För säljare består vardagen allt mer av att sälja till grupp. Därför är säljande presentationer avgörande för en säljprocess. Att sälja till grupp präglas av utmaningar som är större än under ett enskilt möte. Vilket budskap passar bäst till målgruppen? Nådde mitt budskap fram? Hur kan jag öka och kontrollera interaktionen med gruppen? Hur kan jag engagera min publik? Hur kan jag få ett åtagande från gruppen? Sammanfattningsvis, hur kan jag vara mer affärsmässig och säljande snarare än enbart informativ?

Denna utbildning hjälper deltagare att hantera ovanstående utmaningar genom att förbereda, skapa och genomföra effektiva presentationer. Deltagarna lär sig bygga upp logiska, övertygande och säljande presentationer som ökar deras förtroende och trovärdighet. Detta är ett av de bästa sätten för att nå framgång.

Nyttan med utbildningen

Deltagarna lär sig under utbildningen att:

- Påverka beslutsfattare i kundens organisation
- Få med den mest avgörande informationen och strukturera den på ett övertygande sätt
- Involvera åhörarna i en meningsfull dialog under presentationen
- Kommunicera en produkt eller tjänst baserat på kundens behov och egna målsättningar
- Svara positivt och övertygande på invändningar
- Avsluta presentationen med ett kundåtagande
- Skapa en långsiktig relation som leder till framtida försäljning

Pedagogik

Våra erfarna handledare säkerställer kvaliteten i utbildningen, skapar rätt inlärningsmiljö och guidar deltagarna igenom inlärningsprocessen. Teori omvandlas till praktik genom att deltagare planerar och genomför en verklig, specifik och säljande presentation. Deltagarna får från såväl handledaren som kollegor riklig och konstruktiv feedback på presentationen.

Specifikationer

Målgrupp:	Säljare, säljchefer, säljstödpersonal, egentligen alla som skapar och/eller genomför säljande grupppresentationer.
Optimal gruppstorlek:	4-10 personer
Tidsåtgång:	2-3 dagar, beroende på deltagarnas förkunskaper, utbildningens omfattning och gruppens storlek.
Investering:	12 000 kr / deltagare för 2-dagars utbildning 18 000 kr / deltagare för 3-dagars utbildning

Om AchieveGlobal

AchieveGlobal är världsledande på att hjälpa organisationer att omvandla sina strategier och mål till affärsmässiga resultat.

Vi gör det genom att utveckla individers färdigheter och förmågor.

Vi tränar individer så att de säljer bättre, ger bättre kundservice eller förbättrar sitt ledarskap.

Vi har kontor i fler än 40 länder. Varje dag går 3 000 personer något av våra utbildningsprogram.

Sedan 1960 har vi hjälpt organisationer runt om i världen att förbättra sina affärsresultat. Sedan 1985 finns vi i Norden.

Kontakta oss på 08-440 90 30 eller info@achievegloabal.se för mer information.



achievegloabal[®]

Learn. Perform. Grow.

Nordiskt huvudkontor:
Odengatan 52
113 51 Stockholm
+46 (0)8 440 90 30
www.achievegloabal.se

Innehåll och resultat

Under denna utbildning går deltagaren igenom en strukturerad process som säkerställer en framgångsrik presentation. Denna process består av följande områden:

1. Syfte och Mål

*"Det är ingen mening med att ha bråttom om man inte vet vart man ska,
man vet ändå aldrig om man har kommit fram"*

Nalle Puh

Detta steg handlar om att sätta ett realistiskt mål med presentationen och kunna finna en väg som tar deltagaren dit. Det är vanligt att börja planera för vad man ska säga, istället för vart man vill komma som ett resultat av presentationen. I denna del av utbildningen går vi igenom hur målsättningen skall formuleras utifrån deltagarens analys av kunden.

2. Strukturera innehållet

"En kardinal i Italien var så beroende av sina cigaretter att han skrev till påven och bad om att få röka medan han bad. Han fick ett mycket beskt avslag och bad en kommunikationskonsult om hjälp. Några dagar senare träffades de igen och konsulten kunde berätta att nu var det fritt fram för kardinalen att röka under bönen.

- Hur i fridens namn bar du dig åt? Frågade denne.

- Jag frågade om du fick be medan du rökte."

Okänd

Den logiska uppbyggnaden av presentationen spelar stor roll. Strukturen hjälper presentatören att nå sitt mål och tillåter åhörarna att följa tankarnas logik och förstå budskapet. I detta steg lär deltagarna sig att:

- Bygga upp en struktur som adresserar viktiga kundbehov
- Skapa kraftfulla avslut som inkluderar kundåtaganden
- Skapa inledningar som fångar kundens uppmärksamhet från början
- Sammanfoga de olika delarna i presentationen
- Använda visuella hjälpmedel som förstärker, inte ersätter presentationen
- Hantera invändningar
- Använda ett språk som "förför"

3. Framförande

*"Framförandet är utan förberedelserna samma
som förberedelserna utan framförandet"*

Quintilianus

Att framföra en presentation utan att ha tänkt till på syftet, målet och strukturen lär knappast bli framgångsrikt. Men, vad är en igenomtänkt presentation utan ett engagerande framförande? När det är dags att framföra presentationen, blir allt mycket enklare eftersom deltagaren har byggt upp en struktur som är genomtänkt och anpassad till åhörarna. Redan här skapas engagemang. I detta steg får deltagaren ytterligare verktyg för att framföra en presentation på ett sätt som:

- Förstärker budskapet
- Förstärker talarens trovärdighet
- Skapar engagemang hos åhörarna