

Presentazioni efficaci

Preparare e condurre presentazioni di successo

Obiettivi:

Sviluppare le capacità di preparazione e conduzione di una presentazione efficace, da punto di vista organizzativo, tecnico, comunicativo e comportamentale

Destinatari: Funzionari di vendita, Key Account Manager, tecnici commerciali

Programma:

- Obiettivi delle presentazioni
- Simulazione di una presentazione aziendale realistica
- Le 3 leve dell'Oratore: lògos, pathos, ethos
- Tecniche di Comunicazione Verbale e Non-Verbale
- Organizzazione e Preparazione Personale
- Struttura del Progetto e regia. Le prove generali
- L'esordio: atteggiamento e modi per iniziare
- La conduzione:
- Comportamenti ed atteggiamenti efficaci
- Il controllo della platea
- La gestione del feedback
- Il coinvolgimento attraverso le domande
- La gestione delle situazioni difficili
- La 'Vendita, di un progetto
- Conclusione: riepilogo, pianificazione di attività, scadenze

Durante il seminario i partecipanti si cimenteranno in esercitazioni e simulazioni individuali e di gruppo