



Målgrupp

VD, ledningsgrupper, nyckelkundsäljare, säljare, försäljnings-, distrikts- och produktchefer, projektledare.

Pris

13 950 kr exkl. moms

I priset ingår även lunch och kaffe båda dagarna.

KONTAKT

Peter Levin

0708 94 44 10

peter.levin@sallma.se

KUR SINNEHÅLL

Syfte & Målsättning

Målgrupps- och behovsanalys

Förberedelse

Övertala eller övertyga

Dispositionen

Engagemang

Stressade situationer

Att vara sig själv genom kroppsspråk, gester, ögonkontakt, röst, språk.

Tekniska hjälpmedel och pedagogik

Powerpoint-design

OM KURSEN

Hur övertygande är jag i mina presentationer? Är jag tydlig och effektiv i mitt sätt att framföra budskap? Vad ger mitt kroppsspråk för signaler? Får jag målgruppen att tycka, tänka, känna och göra det jag vill?

Denna kurs passar dig som gör eller ska göra säljande presentationer. Antingen det är externt mot dina kunder eller internt, behöver du finna ditt budskap och ett sätt att förmedla det. Kursen innehåller retorisk teori och praktisk träning kring hur du dels agerar "på scenen" och dels hur du kan disponera en presentation så att den blir mer säljande och ger genomslag. Vi går bland annat igenom kroppsspråk, ögonkontakt, röst användning, hjälpmedel, powerpoint-design, förberedelser kring målgruppsanalys, motiv, mål, invändningar, hur du får målgruppen att se nyttan med ditt budskap och hur och när du tar upp dina argument.

Utvecklingsinsatsen bygger på en process med en avslutande målstyrd handlingsplan. Kursen ger:

- Träning och individuell respons. (Videofilmad om så önskas)
- Retorisk teori om: förberedelsen, dispositionen, framförandet och argumentationen.
- Dokumentation, skriftlig (och videofilmad)