



Præsentationsteknik



Alle vores undervisere i salgskurserne er erfarne specialister med forretningsforståelse, og en lang karriere indenfor salgsbranchen.

8. Præsentationsteknik kursus

Formidling og gennemslagskraft

På kurset i præsentationsteknik får du viden og tips, der er nyttige i forbindelse med at du skal præsentere et produkt, en ide, et budskab, eller en opgave.

Mål

Målet er at give dig teknikker til at udvikle dine evner til, at formidle og skabe et gennemslagskraftigt budskab til dit publikum, kunder eller dine medarbejdere.

At øge din evne til at formidle viden til andre mennesker generelt og forbedre dine evner til at kommunikere med andre mennesker.

Udbytte

Du vil få praktisk erfaring med at forberede, gennemføre og evaluere præsentationer, og viden om hjælpemidlers understøttelse af budskabet.

Du vil bl.a. få brug for dine præsentations evner

- Ved salg af produkter, service eller ideer
- Ved forhandling & Ved mødeledelse
- Ved telefonsamtaler og jobsamtaler & Under et interview
- Når du vil overbevise andre om dit synspunkt
- Når du holder tale & Under briefing af en gruppe
- Når du skal motivere andre til at handle



Indhold

- Personlig power – Psykologiske barrierer (gør nervøsiteten til din forbundsfælle)
- Forudsætninger for at fastholde tilhørernes opmærksomhed
- Den stærke afslutning
- Undervisningsmetodik og læringsteori – Dialog og kommunikation
- Formidlingskunst – Er budskabet forstået? & Brug af AV – hjælpemidler

På kurset undervises og trænes du i de faktorer der er afgørende for at opnå succes, i forbindelse med en præsentation.

Varighed: 2 dage.