

A3		Sztuka prowadzenia prezentacji
1	Czas:	2 dni
2	Rodzaj kursu:	Zamknięte – szkolenie połączone z treningiem umiejętności oraz z warsztatami. Kurs ten jest każdorazowo przystosowywany do specyfiki szkolonej grupy. Uczestnicy szkolenia zapoznają się z procesem sprzedaży przez pryzmat specyfiki własnej działalności. Także ćwiczenia i casey oparte są o przypadki, z którymi mogą się zetknąć w swojej pracy szkoleni.
3	Uczestnicy kursu:	Menadżerowie, doradcy techniczni, samodzielni specjaliści, przedstawiciele handlowi, akwizytorzy, sprzedawcy
4	Ilość uczestników:	15 osób
5	Cel:	zdobycie umiejętności ułatwiających dokonywanie profesjonalnych i przynoszących zakładany efekt prezentacji.
6	Zakres tematyczny:	• Zdefiniowanie prezentacji, • Czemu służy prezentacja, • Co decyduje o sukcesie, • Definiowanie celów, • Typy prezentacji, • Sposoby przygotowania (etapy, plan), • Metodologia przeprowadzania prezentacji • Etapy prezentacji, • Rola początku i zakończenia, • Nawiązywanie i podtrzymywanie kontaktu ze słuchaczem, • Radzenie sobie z trudnymi pytaniami, • Typy słuchaczy • Style i role przyjmowane przez prezenterów • Trening umiejętności prezentacyjnych
7	Korzyści:	Poprawienie i ujednolicenie wizerunku firmy prezentowanego przez poszczególnych pracowników, element wyróżniający.
8	Usługa dodatkowa:	Wypracowanie podczas warsztatu propozycji szablonu prezentacji korporacyjnej
9	Termin:	Do uzgodnienia
10	Miejsce:	Wskazane przez Klienta lub zaproponowane przez CDP
11	Prowadzący:	Paweł Kacprzak lub Paweł Frątczak lub Maria Góreczna.
12	Więcej informacji	Biuro@cdp-poland.com.pl
13	Uwagi dodatkowe:	Szkolenie dostosowane do specyficznych oczekiwań