SÄLJANDE PRESENTATIONER
PG Wettsjö

PG Wettsjö är en av Sveriges mest erfarne föreläsare inom ämnena kommunikation, försäljning och kundservice. I föreläsningen SÄLJANDE PRESENTATIONER inspirerar och utmanar PG att ta presentationen på allvar och utveckla den till en ny nivå. Det blir tydligt att alla, i olika sammanhang, har behov av att sälja sina idéer och hur viktigt det är att förstå de mekanismer som styr den dialog som en presentation innebär. PG förklarar bl.a. även de sex faser som presentationsprocessen består av Konceptfasen, Koncentrationsfasen, Kontaktfasen, Kontrollfasen, Kontraktsfasen och Kontinuitetsfasen. När du har lyssnat på SÄLJANDE PRESENTATIONER kommer du att ha många verktyg, idéer och ny kunskap om hur du framgångsrikt kan utveckla dina presentationer till att bli just säljande.

Målet med föreläsningen

- Utveckla förmågan att genomföra en framgångsrik presentation.
- Kunna praktisera de sex presentationsfaserna.

Presentationsprocessen

- Konceptfasen
- Koncentrationsfasen
- Kontaktfasen
- Kontrollfasen
- Kontraktsfasen
- Kontinuitetsfasen

Coachande frågor

1. Vad kännetecknar en person med stor närvaro?

   _____

2. Vad tjänar du på att inte skriva ned exakt vad du ska framföra?

   _____

3. Hur gör du för att tydliggöra att du lyssnar på den du talar med?

   _____

4. På vilket sätt anpassar du dig till den eller de som är målgruppen för din presentation?

   _____

5. Vad händer när du ställer kriteriefrågor (det som är viktigt för mottagaren av ditt budskap)?

   _____