

КОММЕРЧЕСКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 16 УЧЕБНЫХ ЧАСОВ

Программа предназначена для всех, кто хочет научиться создавать убедительные коммерческие презентации и эффективно доносить свои идеи как перед массовой аудиторией, так и в индивидуальных встречах с клиентами.

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ:

Менеджеры по продажам и руководители отделов продаж.

Руководители и специалисты отделов маркетинга.

Account-менеджеры и специалисты по работе с клиентами.

Предприниматели и владельцы бизнеса.

Цели обучения:

- Научиться создавать структурированные, визуально привлекательные и убедительные коммерческие презентации.
- Освоить техники публичных выступлений, включая взаимодействие с аудиторией.
- Развить навыки анализа целевой аудитории и адаптации презентации под её потребности.
- Узнать, как эффективно использовать визуальные элементы (изображения, графики, анимацию) для усиления воздействия на аудиторию.
- Научиться удерживать внимание аудитории, работать с возражениями и вопросами.

Программа сочетает теоретические блоки с практическими заданиями, что позволит участникам сразу успешно применить полученные знания.



До обучения:

Участники могут отправить свои презентации на слайдах для анализа. В ходе обучения будут предоставлены рекомендации по доработке структуры, дизайна и визуализации, чтобы слушатели могли усилить свои материалы и добиться большего эффекта.

50% обучения составят практические задания, решение индивидуальных и групповых кейсов, работа в группах, детальный разбор управленческих ситуаций («реальной жизни») участников, обмен опытом с коллегами по классу.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

ТЕМА 1 Подготовка и структура коммерческой презентации

Основы коммерческой презентации:

- Основные ошибки в коммерческих презентациях.
- Чем коммерческая презентация отличается от других видов презентаций и публичных выступлений.
- Цели коммерческой презентации: продажа, убеждение, информирование. Что ещё может быть целью?

Анализ ситуации и целевой аудитории:

- Как определить тему и сквозную линию презентации: алгоритм и примеры.
- Анализ аудитории: численность, уровень экспертизы, ожидания. Что ещё важно проанализировать?
- Влияние места и времени проведения на подготовку презентации.

Разработка структуры презентации:

- Модели построения презентации: пирамида Минто, решение проблемы, соответствие требованиям, AIDA, McKinsey.

Практикум

Разработка плана презентации для конкретного кейса.



ТЕМА 2 Содержание и визуальное оформление коммерческой презентации

Наполнение презентации:

- Построение аргументации.
- Логические, эмоциональные и экспертные аргументы. Другие виды аргументов.

Практикум

Создание убедительной аргументации для коммерческого предложения.

Визуальный дизайн презентации на слайдах:

- 4 принципа качественного дизайна презентации на слайдах.
- Способы упрощения сложных слайдов: работа с текстом, графиками, таблицами.

Использование изображений, анимации и мультимедиа:

- Как с помощью изображений и видео усилить воздействие на аудиторию.
- Анимация и переходы: как избежать перегруженности слайдов.

Практикум

Создание слайдов с использованием принципов визуального дизайна.

ТЕМА 3 Проведение презентации, взаимодействие с аудиторией

Техники удержания внимания аудитории:

- Ошибки во вступлении, в основной части и в завершении коммерческой презентации.
- Что и как говорить, чтобы вас слушали: риторические приемы, вопросы, истории, юмор. Как ещё привлечь и удержать внимание аудитории?
- Как работать с возражениями и вопросами из зала.
- Фреймворк успешной коммерческой презентации.

Практикум

Проведение презентации с элементами взаимодействия с аудиторией.



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ:



ИВАН КОЗЕЛ

Директор дирекции программ MBA и корпоративного обучения БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, преподаватель кафедры менеджмента.

Образование:

Профессиональная переподготовка, Executive MBA. Стратегический менеджмент:

глобальная повестка, Санкт-Петербургский государственный университет, 2024–2026. Диплом инженера, специальность «Медицинская электроника», Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, 2004.

Дополнительное образование:

- «Создание презентаций в Microsoft PowerPoint» (Softline).
- «Создание презентаций и подготовка выступлений (MS PowerPoint)» (Высшая инженерная школа Санкт-Петербургского Политехнического Университета).
- «Разработчик электронных курсов» (Академия ISpring).
- «Project Manager образовательного проекта» (SRC).
- «Методологии трансформации очного обучения в смешанное» (SRC).
- «Train the Trainers» (БИЗНЕС-ШКОЛА XXI ВЕК-КОНСАЛТ).
- «Работа в Microsoft Excel» (Softline).
- «Бизнес-аналитика средствами Microsoft Excel, Power BI» (Softline).
- «Профессиональный рекрутинг» (БИЗНЕС-ШКОЛА XXI ВЕК-КОНСАЛТ).

ДАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

25.06-26.06 2025 г. с **10.00 до 17.30**

МЕСТО ОБУЧЕНИЯ:

Кампус БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, БЦ «XXI век», г. Минск, пр-т. Независимости, 169, северное здание, 8 этаж.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Для одного участника **1 050 BYN + 20% НДС.**

Акция! 2 по цене 1



ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Сертификат об обучении государственного образца.

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ:

+375 (29) 694-31-87 (Viber, Telegram, WhatsApp)

+375 (29) 397-67-79

+375 (29) 700-67-79

+375 (17) 388-14-08

E-mail: training@21vk.biz

