

Presentaciones Profesionales de Venta

OBJETIVO:

Que los participantes diseñen sus propias presentaciones a través de la consolidación de su discurso (e inducción de estados de los asistentes) y el material gráfico que permita una presentación profesional.

PROGRAMA COMPLETO

- **1. ¿Qué hace el vendedor al presentar?**
- **2. Etiqueta al presentar**
 - a. ¡Gracias!
 - b. Presentación del vendedor
 - c. Marcos de la presentación
 - d. Manejo del espacio
 - e. Manejo de diapositivas y/o materiales
- **3. La presentación**
 - a. Preparándose para el momento, Check list de la presentación
 - b. Materiales para los asistentes o para el prospecto
 - c. Inducción del auditorio: Ademanes, Tonos de voz y uso de metáforas
 - d. Reglas de la comunicación eficiente
 - e. Errores de la comunicación
- **4. La presentación gráfica**
 - a. Las cosas que debes evitar al hacer una presentación
 - b. Claves para una presentación exitosa
 - c. Simulacro y benchmarking
- **5. Presentando con:**
 - a. Un folleto
 - b. Un engargolado
 - c. Con la Tablet
 - d. Con elocuencia

Duración: 5 hrs