

Obchodní prezentace v online prostředí

Jak se musí chovat prodejci, odborně-techničtí konzultanti, obchodní zástupci a další profese v obchodě, když nemohou mluvit s klientem naživo, ale musí se spojit přes MS Teams, Zoom nebo Skype?

V kurzu si řekneme, jak vést obchodní prezentaci s klientem v online prostředí – co si připravit, na co myslet, co dodržovat a co nepodcenit. Vše si rovnou prakticky vyzkoušíte!

OBSAH – je rozdělen na 2 části. Mezi částmi 1 a 2 doporučuji odstup 1 týden.

Část 1: Specifika online prezentování

- Základní pravidla úspěšného prezentování
- Příprava prezentace – co, komu, proč a jakými prostředky chci sdělit
- Pravidla vedení online meetingu s klientem
- Samostatná příprava – připravit si online vystoupení na ca. 5-7 minut (3 až 4 slidy) na druhou část školení



Část 2: Praktické procvičování online prezentování

- Zopakování hlavních zásad z první části kurzu
- Individuální prezentace účastníků
- Vyhodnocení a zpětná vazba od kolegů a lektora
- Závěrečná doporučení ke zlepšení prezentačních dovedností účastníků v online prostředí

Na toto školení můžeme navázat dalšími částmi, věnovanými **zodpovídání dotazů a využití názorných ukázek**.

V rámci online školení se střídají části výkladu, práce v menších skupinkách (pomocí breakout rooms), společná diskuze účastníků a individuální obchodní prezentování účastníků.

PROSTŘEDÍ, PLATFORMA:

Zoom. Účastníci dostanou od lektora pozvánku s webovým linkem. Můžeme použít i MS Teams, pokud tuto aplikaci preferujete.



TECHNICKÉ POŽADAVKY NA ÚČASTNÍKY:

Účastník potřebuje mít připojení k internetu, funkční web kameru, mikrofon a sluchátka (aby nerušil okolí).

DÉLKA: 2x 3 hodiny (vč. 30 minutové přestávky); doporučuji dát mezi jednotlivé části 1 týden odstup

POČET ÚČASTNÍKŮ: max. 8 osob, ideálně 6 účastníků

Lektor Ing. Dušan Jílek



Lektor, kouč a konzultant s více než 25letou praxí v obchodě a managementu. Vede tréninky obchodních a manažerských dovedností a provádí individuální koučink.

Svou profesní kariéru rozvíjel v oblasti řízení obchodu ve finančnictví. Byl spolujednatel a výkonným manažerem ve vzdělávací a poradenské společnosti.

Od roku 2014 se věnuje samostatnému podnikání. Je vlastníkem vzdělávací společnosti AZ SKILLS s.r.o. Více na www.az-skills.cz

Napsal a vydal knihu „Manažer jako druhé řemeslo“ a „Profesionální telefonování“.

