

Эффективное проведение коммерческих выставок и презентаций



Донецьк, Україна

курс
"Эффективное проведение коммерческих выставок и презентаций"

Блок 1 Подготовка к выставке: основные шаги.

- Выставочные цели и задачи: к чему стремиться?
- Выставка как проект: создаем устав команды.
- Создаем матрицу рисков на выставке.
- Имидж менеджера выставки. Речь. Внешний вид.

Блок 2 «Эффективное взаимодействие с посетителями стенда компании на выставке»

- Определяем целевую аудиторию ВАШЕГО бренда: С кем стоит, и с кем не стоит общаться?
- Создание портрета идеального представителя целевой аудитории.
- Установление контакта с различными типами посетителей
- Особенности работы с менеджерами и первыми лицами. Эмоциональный и информационный компоненты
- Варианты работы с одним или группой клиентов.
- Определение психологического типа клиента, эффективные способы взаимодействия
- Искусство заговаривать с посетителями стенда – с кем, когда и каким образом?
- Способы установления взаимопонимания и доверия. Приемы получения информации.

Блок 3 «Если клиент «трудный»...»

- Разрешение конфликтных ситуаций
- Способы снятия эмоционального напряжения клиента в процессе коммуникации
- Умение управлять собственными эмоциями, выходить из «стрессового» состояния

Блок 4. Бизнес-презентация продукта на выставке в условиях дефицита времени.

- Конструктивное начало, эффективное продолжение, эффектный финал.
- Выявление проблем, потребностей и интересов клиента.
- Специфика презентации на выставке.
- Индивидуальная и групповая презентация
- Воздействие на сознание партнера. Работа с аргументами, умение убеждать.
- Типы возражений клиентов и методы работы с ними
- Завершение разговора - договоренность о будущем.

Price: **300 \$**

Тип оголошення:

Торг: --

Послуги, пропоную

AvizInfo.com.ua

1/2

