**Тема курса:**

**«Искусство презентаций»**

**Для кого:**

* Руководитель компании
* Коммерческий директор;
* Начальник отдела продаж;
* Менеджер по продажам;
* Бизнес-тренер;
* Бизнес-консультант

**Вопросы для проверки нужен ли вам курс:**

1. Считаете ли Вы, что грамотная презентация способна лучше донести преимущества Ваших продуктов?
2. Стоит ли готовиться к презентации или можно сориентироваться на ходу?
3. Нужны ли специальные программы или достаточно передать прайс-лист?
4. Нужно ли пояснять презентацию или клиент должен сам во всем разобраться?
5. Презентация должна быть яркой и интересной?

**Что вы получаете:**

* Знание о том, какие бывают презентации;
* Знания о технической составляющей презентации;
* Основы подготовки презентации;
* Принципы проведения презентации;
* Примеры успешных и неуспешных презентаций.

**Программа курса:**

1. Понятие презентации
2. Виды презентации
3. Подготовка презентации
4. Работа с аудиторией
5. Сценарий презентации
6. Способы изложения презентации
7. Привлечение внимания
8. Технические средства презентации
9. Звуковое содержание презентации
10. Проведение презентации
11. Подготовка помещения и установка оборудования
12. Поведение во время презентации
13. Ответы на вопросы
14. Завершение презентации