

Секреты **успешной** презентации

<http://florange-image.ru/>

КЛЮЧ к успеху - СИСТЕМА

Это автомобиль,
в который нужно
залить топливо,
изучить правило
движения и...
ехать.

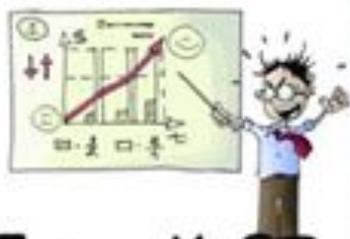
А не изобретать
велосипед:)



ПРИГЛАШАЙ – ОБУЧАЙ – ОДЕВАЙ:)

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

- Одноминутная
- Индивидуальная
- «Два на одного»
- Групповая
- Он-лайн презентация



ПРЕЗЕНТАЦИЯ: одноминутная презентация

Короткая, яркая и уверенная презентация, сообщающая людям, кто Вы по профессии и что Вы за человек.

1. **Кто Вы по профессии** #Я работаю в индустрии моды
2. **Позитивное целевое утверждение** #Я помогаю людям выглядеть лучше/Я помогаю людям улучшать свое благосостояние/Я помогаю людям открыть свой бизнес в сфере модного нижнего белья
3. **Позитивная концовка** #Я очень доволен своей работой, т.к. наша отрасль переживает бурное развитие/Сейчас наша отрасль на подъеме, мне очень повезло

! Предельно просто – минимум слов

! Цель – привлечь внимание, оставить впечатление

! 30 секунд

ПРЕЗЕНТАЦИЯ. Основные принципы

- 1. Цель** – не научить жизни, или уговорить. Цель – выбрать тех, кто нам подходит
- 2. Пунктуальность.** Обрисовать людям временные рамки, вовремя начать и вовремя закончить. Не более 30-40 мин. Приезжайте заранее. Все проверьте. Предложите отключить телефоны. «Потому что в ближайшие полчаса никто не сделает Вам предложения лучше;»)»
- 3. Простота, Краткость, Четкая структура.** Чем дольше Вы говорите, тем меньше Вас слушают.
- 4. Факты, а не только чувства. + Чувства, а не только факты:)**
- 5. Kill Bill.** Регламент по вопросам – вопросы в конце. Вопросы к аудитории – по ходу презентации (интерактив)
- 6. Никого не критикуйте!**
- 7. Приглашайте вдвое больше людей, чем ожидаете увидеть.** Полный зал – это Ваш козырь, он работает на Вас!
- 8. Используйте инструменты** (папка презентации, каталоги)

ПРЕЗЕНТАЦИЯ. Структура

1. Приветствие, комплимент аудитории.
 2. Представление, своя история (кратко).
 3. Вступление. Ч.Т.Е.Д.В. – что тут есть для Вас?
 4. Основная часть (Представление бизнес-модели, компании, Продукции) – бегущая строка Ч.Т.Е.Д.М.
- 5 вопросов кандидата:**
- Что можно заработать?
 - Прост ли этот бизнес?
 - Получу ли я помощь и поддержку?
 - Какое я получу удовольствие, занимаясь этим бизнесом?
 - Является ли момент подходящим?
5. Ответы на возражения, если есть.
 6. Призыв к действию!

ПРЕЗЕНТАЦИЯ. Основные ошибки

1. Отсутствие энтузиазма
2. Слова, выражающие сомнение, неуверенность
3. Сетевой жаргон – спонсор, подписаться, нижестоящий, вышестоящий и т.д.
4. Длинные, сложные фразы
5. Отсутствие контакта с аудиторией
6. Отсутствие историй успеха, примеров
7. Отсутствие конкретного призыва к действию

ВОПРОС. Как избежать этих ошибок?

Система - это уравнение с **одним** неизвестным.

Это - Вы! Ваши цели, амбиции и действия.

Помните: **Быть -> Делать -> Иметь**

Будьте Лидерами!

Делайте нужные действия в первую очередь
и необходимое количество раз
И - получайте результаты!

<http://florange-image.ru/>