

ESIINNY TEHOKKAASTI - Dynamic Presentation Skills



Tehokas ja antoisa valmennus, joka kehittää osallistujan esiintymään luonnollisesti, varmasti ja vakuuttavasti yleisön edessä. Valmennus käsittelee kattavasti keskeiset elementit ja taidot, joita tarvitaan hyvän esityksen rakentamiseen ja esittämiseen mitä erilaisimmissa tilanteissa.

Kohderyhmä

Valmennus on tarkoitettu erityisesti yritysten ja organisaatioiden niille jäsenille, joiden toimenkuvaan kuuluu vaikuttaminen tai tiedottaminen ryhmien edessä riippumatta siitä, ovatko vaikuttamistilanteet ulospäin suunnattuja tai organisaation sisäisiä. Esimerkiksi esimiehet, myynnin, markkinoinnin, tuotehallinnan ja henkilöstön kehittämisen parissa työskentelevät, asiantuntijat, kouluttajat, tiedottajat, vieraita vastaanottavat sihteerit ja assistentit jne.

Valmennuksen sisältö

- Hyvän esiintymisen peruselementit
- Esityksen rakentaminen ja jäsentely
- Jännityksen ("ramppikuumeen") hallinta
- Esiintymisasento, katsekontakti ja eleiden käyttö
- Äänen, rytmin ja tauotuksen tehokas hyödyntäminen
- Esitysten sovittaminen omaan persoonaan ja erilaisiin tilanteisiin
- Myynti- ja vaikuttamistaitojen käyttö esityksissä
- Vaihtelevien ja hankalien tilanteiden hallinta

Tarkempi valmennuskuvaus on seuraavalla sivulla.



Lopputulokset ja anti osallistujille

Työpajavalmennuksen jälkeen osallistujien varmuus kasvaa ja he tarttuvat hanakammin esiintymistilanteisiin. Esitysten keskeinen sanoma kirkastuu ja se näkyy myös tuloksissa. Ammattimaisempi ote välittyy myös yleisöön ja vaikuttaa positiivisesti niin esiintyjän kuin hänen edustamansa yhteisön profilliin ja imagoon.

Valmennuksen rakenne

Valmennus rakennetaan niin että valmiuksia kehitetään järjestelmällisesti kohti määriteltyjen tilanteiden hallintaa ja kyvyksi itse rakentaa esityksiä jatkossa. Pääkohdittain käsiteltävät alueet ovat:

1 Yleisön edessä esiintymisen perusvalmiudet

Monet ihmiset jännittävät yleisön edessä esiintymistä jolloin keskittyminen varsinaiseen tehtävään ja toivottuun tulokseen ei aina ole täysipainoista. Myös kokeneempien kohdalla on hyvä tarkistaa, että perusvalmiudet ovat kohdallaan. Siksi valmennuksen alku keskittyy varman ja luonnollisen esiintymisen hallintaan. Tähän osioon käytetään vain tarpeellinen aika.

2 Hyvän esityksen rakenne ja perusjäsentelyt

Kaikilla hyvillä esityksillä on oma sanomansa. Sanoma menee perille kun esityksen rakenne ja jäsentely vastaa sanoman sisältöä ja kuulijakunnan tarpeita ja omaksumiskykyä. Kyseessä oleviin esityksiin voi sisältyä osia joissa tarvitaan erilaisia jäsentelyjä, jolloin hyvän esityksen logiikka ja dynamiikka on hyvä hallita. Perusjäsentelyt sopivat hyvin erilaisiin, ja yllättäviinkin tilanteisiin.

3 Tavoiteltujen tilanteiden rakenne ja kehittäminen

Myynnillisillä esityksillä on omat vaatimuksensa ja rakenteensa. Niihin voi sisältyä useita eri aiheita, ne ovat usein ajallisesti rajallisia ja silti on tärkeää että kuulijat omaksuvat annetun tiedon. Tavoiteltujen tilanteiden hallitsemiseksi hyödynnetään laajennetun jäsentelyn elementtejä. Näiden rakenteiden hahmottamiseen ja oppimiseen pyritään pääsemään varsin nopeasti. Lisäksi tämän aiheen kohdalla käydään läpi myös myyntiprosessiin ja myyntitaitoihin liittyvät asiat.

4 Yleisön kiinnostuksen ylläpitäminen ja esityksen elävöittäminen

Kalvosulkeisista elävään ja mielenkiintoiseen esitykseen. Valmennuksessa lisätään ohjelman edistyessä jatkuvasti uusia elementtejä tämän hallitsemiseksi.

5 Apuvälineiden tehokas ja luonteva käyttö

Apuvälineiden käyttöön liittyy tiettyjä perussääntöjä. Lisäksi tämän tyyppisissä tilaisuuksissa niiden käyttö viestin voimistamiseksi vaatii myös pelkistettyä toteutusta, jotta kuulijoiden huomio pysyy esittäjässä.

Valmennustiedot

- Valmennus on kaksipäiväinen
- Valmennuksia toteutetaan sekä avoimina, että yrityskohtaisiin tarpeisiin räätälöityinä
- Osallistujamäärä on rajattu 9 henkilöön
- Valmentajana toimii Thomas Berner



Sales Excellence Nordic Oy

Thomas Berner
0405 871 889

Jarkko Oksa
0400 433048

Sakari Boman
0400 800439