

KROJAČEVA ŠKOLA



MTC

MANAGEMENT
TRAINING
CENTER

PRODAJA

POSLOVNA PREZENTACIJA

Obično mi je potrebno više od tri nedelje da pripremim dobar improvizovan govor!

Mark Twain

Odakle da počnem?

Šta sve trebam da kažem?

Da li se očekuje da odgovorim na svako pitanje?

Da li trebam da pripremim analize i grafikone?

...

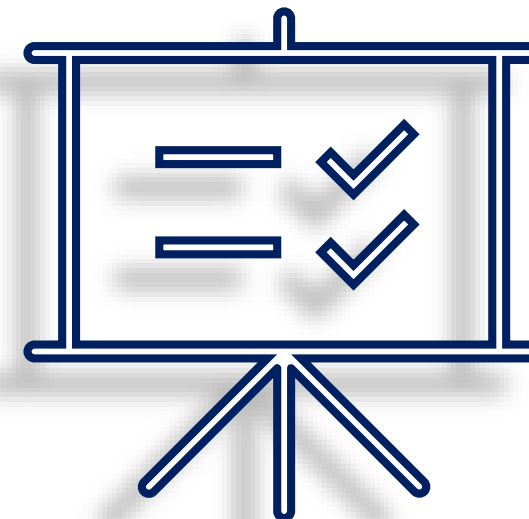


Da li ste u prethodna tri meseca održali govor?

Da li ste diskutovali na sastancima?

Da li ste predstavili svoje proizvode potencijalnim kupcima?

Da li ste održali neku neformalnu prezentaciju?



prezentacija = prezentovanje pred drugim ljudima = **JAVNI NASTUP**

JAVNI NASTUP = STRES

Prezentacija

stres

Stres je prirodna pojava koja se događa pri pokušaju organizma da se prilagodi nekoj životnoj nevolji, životnom izazovu, događaju ili situaciji.



Prezentacija

stres

“Raditi naporno za nešto do čega nam nije stalo izaziva stres!”

Raditi naporno za nešto do čega nam je stalo izaziva strast!”



Simon Sinek,
motivacioni govornik

Prezentacija

stres

“Stres nije posledica napornog rada !

**Stres nastaje kada se ne preduzmu
aktivnosti ili akcije and nečim nad čime
možemo imati kontrolu!”**



Jeff Bezos,
Amazon

Prezentacija

strah

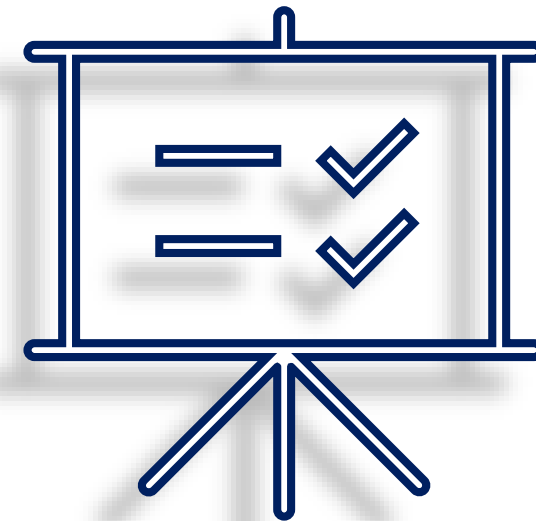
STRAH je primarna emocija koja nastaje usled opažanja ili očekivanja stvarne ili zamišljene opasnosti ili ozbiljne pretnje.

To je urođena, genetički programirana reakcija na preteći ili bolan stimulans.



STRAH od javnog nastupa je najjači strah koji ljudski mozak prepoznaje, na osnovu izučavanja naučnika sa Harvarda.

1. STRAH OD JAVNOG NASTUPA
2. STRAH OD SMRTI
3. STRAH OD INSEKATA
4. STRAH OD VODE
5. ...



Prezentacija

kako prevazići probleme?

PREVAZILAŽENJE NERVOZE, TREME I STRAHA

TEMELJNA PRIPREMA

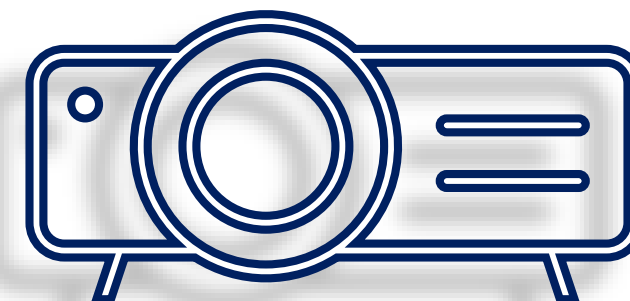
DOBAR NASTUP



apsolutno poznavanje svog
proizvoda/servisa/usluge,
karakteristika, prednosti,
koristi, konkurencije,
tržišta,
sagovornika

pripremiti i naučiti
sve gore navedeno

TRENIRATI
samostalno
sa kolegama
sa ukućanima
postavljati najnezgodnija pitanja



Prezentacija

pravila

RAZUMLJIV JEZIK ZA SLUŠAOCE

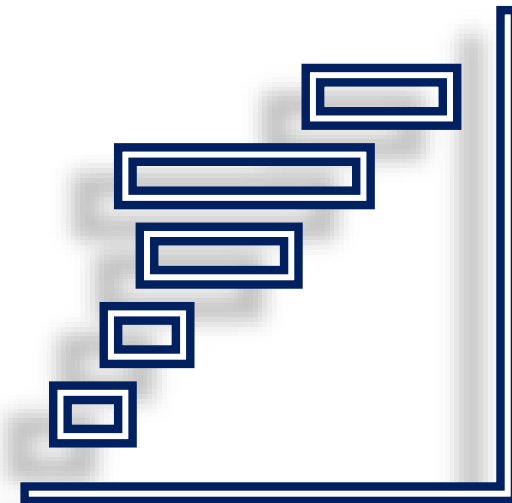
najbolja ideja nema šanse na uspeh u koliko je svojim korisnicima ne predstavite na njima razumljivom jeziku

DRŽANJE PAŽNJE

4 od 10 menadžera priznaje da je barem jednom zaspalo na sastanku u karijeri

ZANIMLJIVO

50% od 200 anketiranih podpredsenika velikih svetskih kompanija ocenilo je većinu prezentacija na kojima su prisustvovali kao „dosadne“ ili čak „nepodnošljive“



Prezentacija

provere pre nastupa

Napravite sve neophodne provere pred nastup / sastanak

- dođite ranije, proverite ispravnost svih uređaja koje ćete koristiti
- proverite da li vas čuju u zadnjem redu
- proverite da li je prateći materijal složen kako vama odgovara
- ne počinjte izlaganje izvinjenjem
- najavite koliko će da traje vaše izlaganje
- pokušajte sa osmehom na licu, prijatnije je
- na posavljena pitanja, ponovite ih pa odgovorite
- opustite prisutne humorom, OPREZ sa humorom
- koristite pravilo **KISS** – **Keep it short and simple**



Prezentacija

upoznavanje sagovornika

Ko su?

Šta hoćete da urade?

Koja pitanja / odgovore hoće da čuju?

Koje su njihove vrednosti?

Koji su im prioriteti?

Šta već znaju?

Koje su njihove potrebe?

Koji su njihovi problemi?



BOLJE IMATI ODGOVOR NA JEDNO PITANJE NEGO NI NA JEDNO...

Prezentacija

ne počinji prezentaciju / sastanak sa:

Dobar dan, moje ime je Milan Miličić, dolazim ispred kompanije MTC i danas ćemo pričati o temi „prezentacija“!
aaaaa, da li me čujete? Mikrofon radi? Koliko vremena imam?

Tri načina da se počne prezentaciju / sastanak sa:

1. Početi kao što se počinje priča detetu.
2. Šokantnom izjavom!
3. PITANJEM



Prezentacija

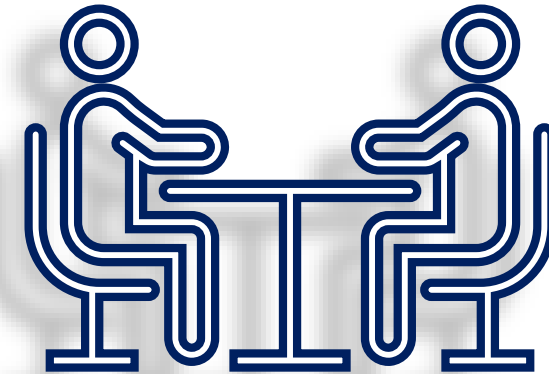
koristi ne karakteristike

pre prezentacije, dobro se pripremite:

- prikupite činjenice i informacije
- odredite šta ćete reći
- napravite plan i strukturu prezentacije
- **PRAVILO 1/3** – 3 puta saopštite poruku na različit način

tokom prezentacije / sastanka, „lovite“ neformalne signale...

- slušajte
- **potvrđujte ono šta već znate**
- sagledavajte probleme sagovornika
- nudite rešenje problema



Prezentacija

STRUKTURA prezentacija

IF ?

Zašto bi Vas neko slušao?

Šta želite da kažete?

WHY ?

HOW ?

Kako, to o čemu govorite
funkcioniše?

Koji je sledeći korak?

WHAT ?

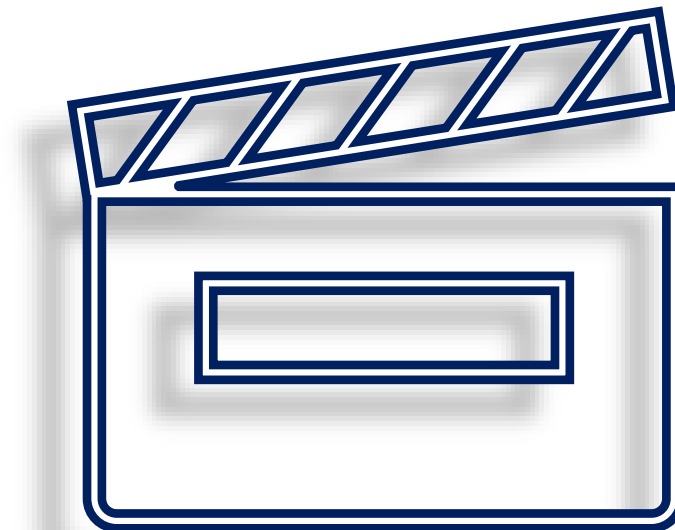
Prezentacija

ciljevi prezentacije

ZADRŽATI PAŽNJU

PRENETI JASNU INFORMACIJU

POZVATI NA AKCIJU



Prezentacija

kako razmišljaju prisutni

od početka prezentacije sagovornik razmišlja:

- Da li je ova poruka upućena meni?
- Da li mogu da verujem u ovu poruku?
- Da li je govornik na mojoj strani?



Sagovornici moraju da se **identifikuju** sa vama !

Započnite prezentaciju u „**području saglasnosti**“ !

Predstavite se kao „**jedan od njih**“ ili da ih u potpunosti razumete.

Marko Antonije: **Prijatelji, Rimljani, zemljaci...**

Šekspir, drama Julije Cezar

Džon F. Kenedi: **Ich bin ein Berliner!**

govor u Berlinu, tokom izolacije.

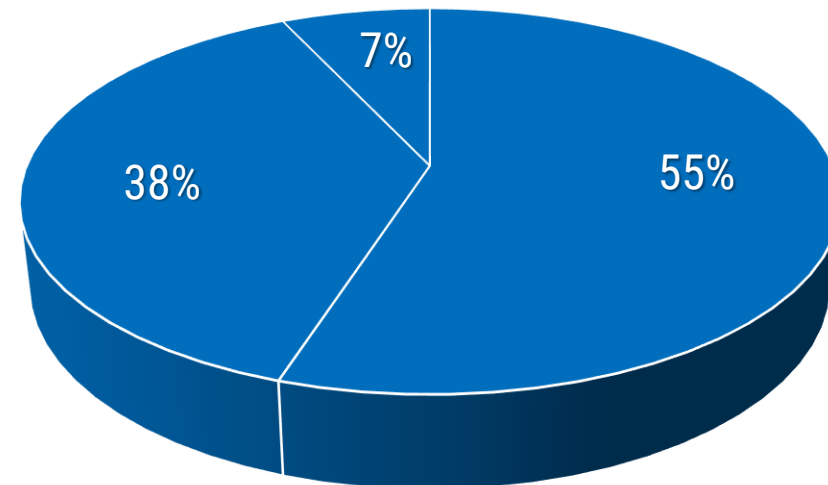
Prezentacija

šta prisutni pamte?

55% - govor tela

38% - ton i boja glasa

7% - izgovorene reči



Prezentacija

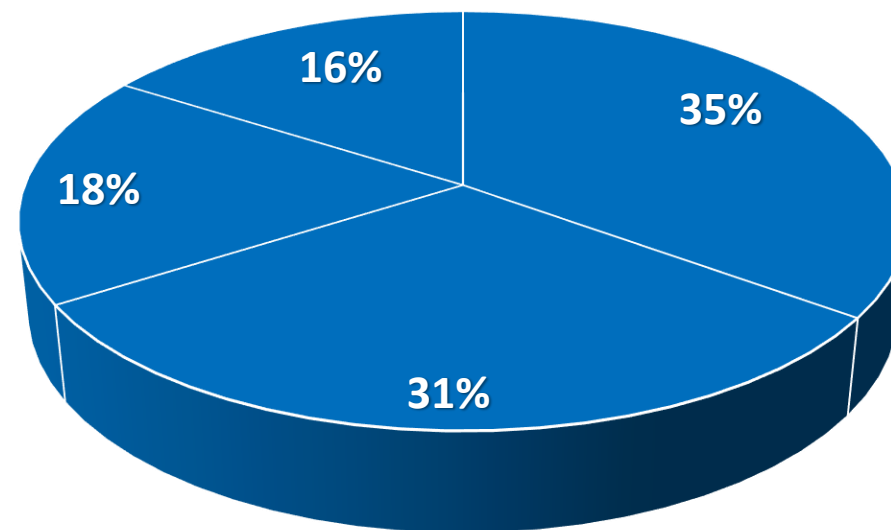
šta sagovornici vole?

35% - KONCIZNOST

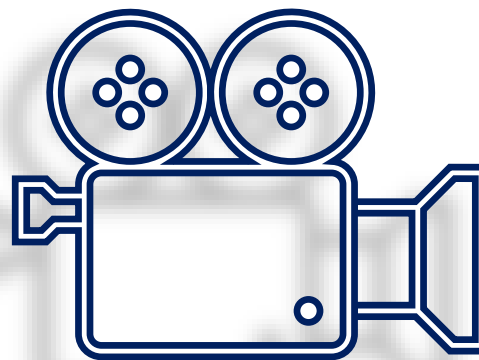
31% - PRISTOJNOST

18% - ZNANJE

16% - DA NE VRŠE PRITISAK



İzvor: Harvard Business Review 2021



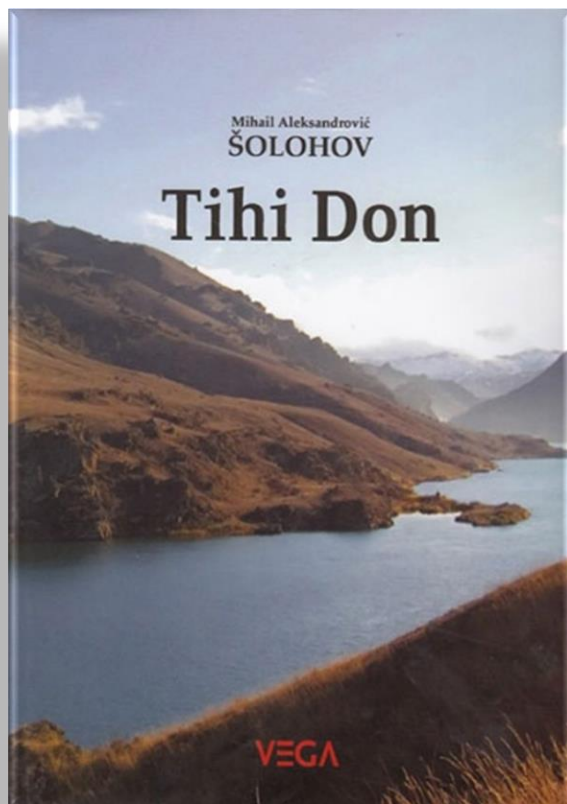
80% populacije je vizuelni tip

Čula u svakoj sekundi primaju oko 2.000.000 informacija a mozak svesno procesuirá samo 5 do 7.

SLIKE ostaju, slike se pamte !!

Prezentacija

VIZUELIZACIJA



Prezentacija

VIZUELIZACIJA

KROJAČEVA ŠKOLA



Coca-Cola



Prezentacija

kako prevazići stres, nervozu i strah?

Nervoza nije svojstvena **samo vama**. Nervoza je **prirodno stanje** i može imati **pozitivne efekte**

Javni nastupi obično nisu očaravajući. Zašto **ne biti bolji od drugih**?

Od Vas se očekuje da **date svoj doprinos**... Zašto bi Vas inače zvali?

KAKO ?

PRIPREMA !

Napravite plan i strukturu sastanka / govora / nastupa

Činjenice i informacije?

Šta je cilj!

? informišete ? zainteresujete ? motivišete? prodate ?

pravilo 3 !

najviše 3 poruke

3 puta ponovite osnovnu poruku



VEŽBA !



PITANJA?

NARUČI knjigu „Akademija Prodaje“ sa 20 modula, detaljnim opisom programa i mnogo primera:

mail na: office@mtc.edu.rs

