



# Jak poutavě představit a prezentovat vaše produkty: Jak pomocí "hereckých triků" získat pozornost posluchačů, udržet jejich zájem a vyvolat v nich nadšení a souhlas

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Vzpomínáte si na film, při jehož sledování jste měli strach?  
Divadelní představení, při kterém jste se smáli, až jste slzeli?  
Nebo rozhlasovou povídku, při které jste napjatě čekali, jak se vyvine?

Zažívali jste stejné pocity, jako byste situaci prožívali na vlastní kůži...

...a přitom jste jen viděli a slyšeli herce.

Svémi slovy, hlasem, gestikulací a pohyby vás herci dokázali rozplakat, rozesmát, vyděsit nebo nadchnout.

A stejné napětí, zájem a nadšení můžete při prezentaci u zákazníků vyvolat i vy.

Jako manažer nebo obchodní zástupce, který má prezentovat vaši firmu, se také dostáváte do pozice herce.

A pokud budete znát metody a techniky, které herci používají k tomu, aby ve vás tyto emoce vyvolali, zapůsobíte na zákazníky stejně přesvědčivě, jako dobrý herec na své diváky.

Na speciálním semináři "Jak poutavě představit a prezentovat vaše produkty: Jak pomocí "hereckých triků" získat pozornost posluchačů, udržet jejich zájem a vyvolat v nich nadšení a souhlas" se dozvíte, jak promluvit a přesvědčit... ale také jak "hrát" na city.

A dozvíte se to od toho nejpovolnějšího - zkušeného a vynikajícího herce Jana Přeučila.

## Jak pomocí tohoto semináře zvýšíte zájem vašich zákazníků

Na semináři se dozvíte:

Co získáte schopností mluvit před ostatními

- Proč se v rétorice vůbec zdokonalovat
- Jak vaše schopnost mluvit před ostatními ovlivní vaši kariéru
- Jak vám herecké zkušenosti pomohou lépe prezentovat
- Čím se herci odlišují od "obyčejných" lidí a jak toho využít při vaší prezentaci

## Jak se na prezentaci připravit

- Co všechno si před prezentací promyslet a připravit
- Co má obsahovat vaše "technická příprava"
- Jak dalece si připravit text a kdy mluvit "spatrá"
- Co si obléci a jak se osobně připravit

## Jak překonat strach a obavy

- Z čeho vychází tréma
- Proč trému a obavy zažívají i zkušení prezentátoři
- Jak trému překonat či minimalizovat

## Jak upoutat pozornost

- Jak velký význam má pro prezentaci "osobnost" řečníka
- Jak si na začátku zjednat pozornost
- Jak a čím posluchače zaujmout
- Jak využít řečnických otázek
- Jak vhodně řadit argumenty

## Jak si pozornost udržet

- Jak zvládnout techniku řeči a výslovnosti
- Jak pracovat s artikulací, intonací, silou hlasu a tempem řeči
- Čím se řídit při frázování a modulaci
- Proč je důležitá dynamika řeči a jak posluchače neuspát monotónností
- Jak udržet kontakt s posluchači tzv. proxemikou
- Jak odhalit vaše řečnické zlovyky a jak se jich zbavit

## Jak vaše slova podpořit technikou

- Jak při prezentaci využívat moderní techniku
- Jak pracovat s mikrofonom
- Co dělat, když na vás míří kamera

## Co a jak "říkat" postojem, pohyby a gesty

- Kolik toho lidé vnímají slovy a kolik očima
- Proč je důležitá i řeč těla
- Co o vás prozradí vaše gesta
- Jak využít gestikulaci k udržení pozornosti

## Čím prezentaci oživit

- Jak i uprostřed dlouhé řeči projev osvěžit a zmobilizovat pozornost posluchačů
- Jak můžete i při obchodní prezentaci využít choreografie
- Kdy používat příměry, metafory, eufemismy či aforismy
- Jak do vašeho projevu zakomponovat citáty
- Čeho dosáhnete náhlými pohyby
- Jak si usnadnit práci osvědčenými řečnickými triky

## Součástí semináře budou i praktická cvičení:

- Vyzkoušíte si krátkou prezentaci, kterou jste si na semináři připravili
- Získáte užitečnou zpětnou vazbu - vyhodnocení pozitivních a negativních prvků vaší prezentace
- Uslyšíte návrh na zlepšení a úpravu vašeho vystoupení

# Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na [namiru@cvc.cz](mailto:namiru@cvc.cz) a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Jak poutavě představit a prezentovat vaše produkty: Jak pomocí "hereckých triků" získat pozornost posluchačů, udržet jejich zájem a vyvolat v nich nadšení a souhlas

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)