

19/03/2019

PRESENTACIONES EMPRESARIALES

PARTE 2

Ponentes: Silvia Berrio Alonso



Tania Abalde Álvarez

PARTE 1: TALLER PRÁCTICO



PARTE 2: ¿QUÉ ASPECTOS DEBO REVISAR?

OBJETIVOS:

- Que los clientes recuerden mi negocio. Partir siempre de esa premisa.
- Que capten el mensaje de en que les beneficia mi producto o servicio.

¿QUIÉN DEBE SER EL INTERLOCUTOR? (IDEAL):

- La persona que toma la decisión dentro de la empresa
- La persona que tiene la necesidad
- La persona que tiene el presupuesto para ello

PARTE 2: ¿QUÉ ASPECTOS DEBO REVISAR?

ASPECTOS A TENER EN CUENTA:

- Ya no se pueden usar imágenes genéricas en el PPT. Las ha visto demasiada gente.
- Cada vez es más habitual que las reuniones comerciales no las tenga una figura “EXCLUSIVAMENTE COMERCIAL”, sino aquel que tiene un buen conocimiento de causa del producto o del servicio

PARTE 2: ¿QUÉ ASPECTOS DEBO REVISAR?

ALGUNAS TÉCNICAS:

1. Partir de una idea principal apoyada con ejemplos.

Es aburrido para los interlocutores querer transmitir múltiples ideas importantes... Si todo es importante, nuestro interlocutor pierde el sentido de la prioridad.

Apóyate en ejemplos, y evita jerga que solo unos pocos pueden entender.

PARTE 2: ¿QUÉ ASPECTOS DEBO REVISAR?

ALGUNAS TÉCNICAS:

2. Trata de repetir la idea principal varias veces.

Es habitual irnos por las ramas cuando hablamos de un tema que conocemos mucho o que controlamos mucho. Para evitar esto, es importante volver sobre la idea principal, transmitiéndola con palabras diferentes.

PARTE 2: ¿QUÉ ASPECTOS DEBO REVISAR?

ALGUNAS TÉCNICAS:

3. Incluye material audiovisual relevante y específico.

Es importante incluir gráficas, dibujos, material audiovisual, etc.
Este material, debe ser de cosecha propia. Evita imágenes genéricas!!!

PARTE 2: ¿QUÉ ASPECTOS DEBO REVISAR?

ALGUNAS TÉCNICAS:

4. Tener en cuenta el tipo de interlocutor que tenemos delante (si cuentas con la información previa)

- **¿Es una persona visual?:** Suelen recordar imágenes, conceptos, gráficos?. En este caso, no puede haber mucho texto. Nos interesa que la persona esté pendiente de nosotros, no que esté leyendo!
- **¿Es una persona auditiva?:** Suelen recordar mejor las palabras, los gestos, les gusta conversar.
- **¿Es kinestésico?:** Se va a dejar influir más por mensajes emocionales, por el tacto. Suelen gustarle los espacios para poder comentar temas personales. Los detalles que hablen de olor, de sabor.. Quieren escuchar experiencias

HAY QUE INCORPORAR ELEMENTOS PARA DAR RESPUESTA A TODOS!!!

PARTE 2: ¿QUÉ ASPECTOS DEBO REVISAR?

ALGUNAS TÉCNICAS:

5. Recoger información de cual es el botón que activa al interlocutor

- Es bueno que durante la presentación, (si no tenemos la información antes), vayamos recogiendo información de cual es el aspecto crítico para el cliente.
 - ¿Es el precio, es el plazo, es el producto?
 - Es ahí donde hay que centrar la presentación.
-
- **EL MOMENTO DE LA VERDAD.**

PARTE 2: ¿QUÉ ASPECTOS DEBO REVISAR?

ALGUNAS TÉCNICAS:

6. No pasarse de longitud. ¿Qué factores tengo en cuenta para considerar la longitud?

- En general, la **presentación de un servicio es más larga** que la de un producto. Vender un servicio, suele ser complicado a la primera.
- **Si el cliente parte de cero**, es decir, no conoce el producto o servicio, también va a llevar algo más de tiempo que si solo necesita concretar ciertos detalles.
- Cuando los clientes no tienen información previa, estamos más lejos de la venta, y por tanto necesitan más información. Para ello, podemos hacerles preguntas previas como, : No sé si ya conoces este servicio, n se si ya conoces mi empresa, etc.
- **USA la misma presentación**, pero debes estar preparado para contar ambas versiones! La corta y la larga!

PARTE 2: ¿QUÉ ASPECTOS DEBO REVISAR?

ALGUNAS TÉCNICAS:

7. Tener la presentación ensayada

Poner el foco en:

- Los beneficios del servicio o el producto para el cliente
- Lo que el producto o servicio hace, no lo que es.
- Estar preparados para profundizar o resumir en función de lo que el cliente vaya manifestando.

PARTE 2: ¿QUÉ ASPECTOS DEBO REVISAR?

ALGUNAS TÉCNICAS:

7. Poner el precio al final

- Si solo se trata de una presentación genérica del servicio, no poner el precio.
- Si se trata de una reunión para cerrar temas concretos, poner el precio al final

PARTE 2: ¿QUÉ ASPECTOS DEBO REVISAR?

ALGUNAS TÉCNICAS:

8. Acompañar el tono y el movimiento corporal con los mensajes en los que se quiera poner énfasis

- Podemos moderar (y debemos) el volumen, para poner énfasis en ciertos aspectos.