

Тренинг Алексея Чистякова «Эффективная работа на выставке»

Введение

Работа на выставках обычно предполагает значительные затраты средств, времени и энергии. Поэтому важно подготовить команду представителей компании, чтобы данные затраты принесли ожидаемые дивиденды. Следует понимать, что работа на выставке имеет свою специфику и к имеющимся компетенциям даже опытных сотрудников желательно добавить специальные навыки, обеспечивающие желаемый результат.

В первую очередь обучение направлено на подготовку к конкретной предстоящей выставке. Программа тренинга не содержит большого количества теории: есть только необходимый минимум, позволяющий осознанно подходить к задачам обучения. Особое внимание уделяется разработке стратегии и тактики работы на выставке и отработке конкретных речевых навыков для их реализации. Результативность тренинга повышает использование во время обучения материалов, образцов и рекламных буклетов, применение которых планируется на реальной выставке.

Цели обучения

- Определить тактику поведения на выставке, исходя из целей участия и имиджа компании.
- Отработать навыки эффективного взаимодействия с посетителями выставки.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Будут понимать стратегию работы на предстоящей выставке.
- Выработают нужный стиль поведения.
- Нарботают речевые блоки презентации компании.
- Создадут базу ответов на потенциальные возражения.
- Владеют навыком подготовки к следующим выставкам.

В программе тренинга

- Уточнение целей участия в предстоящей выставке.
- Постановка задач команде представителей компании.
- Классификация посетителей и разработка тактики поведения в различных ситуациях взаимодействия.
- Отработка техник установления, поддержания и завершения контакта при работе на выставке.
- Формирование нужного впечатления у участников выставки от представителей компании.
- Как быть активным, но ненавязчивым?
- Способы управления инициативой в разговоре.
- Техники управления темой разговора.
- Направление диалога в нужное русло.
- Разработка речевых модулей для представления компании и продукта.
- Тренировка навыков аргументации и ответов на возражения в ситуациях ограниченного времени и негатива.
- Секреты «спонтанной реакции» на слова собеседника.
- Что говорить в ситуации высокой неопределённости и отсутствии необходимой информации.
- Как избегать состояния «ступора».
- Наиболее типичные техники манипуляции на выставке.
- Способы противодействия манипуляциям.
- Развитие командного духа членов рабочей группы.
- Тренировка эффективного взаимодействия команды представителей компании.

Методы проведения

Моделирование общения с клиентами на выставке, работа в подгруппах, интерактивные мини-лекции, групповые дискуссии, разбор реальных ситуаций из опыта прошлых выставок, отработка навыка реагирования «здесь и теперь», использование видеоанализа смоделированных ситуаций.

Формат тренинга

- Два дня: с 10:00 до 18:00.
- Ежедневно два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Ежедневно обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Обучение проводит Алексей Чистяков – бизнес-тренер, практик с опытом тренерской работы и консультирования 16 лет. Специализацией являются тренинги для руководителей и комплексные обучающие программы по повышению эффективности всего персонала компании.

Алексей имеет два классических университетских образования: естественно-научное и психологическое. Обладает глубокими знаниями, широким кругозором и прекрасным чувством юмора.