

ПРЕЗЕНТАЦИИ ДОЛЖНЫ ЗАЖИГАТЬ!

Стань мастером,
следуя советам
международного
бизнес-тренера



ПРОВЕДЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Майк Люфф

64 экспертных совета



СОДЕРЖАНИЕ

Обращение автора.....	3
Продающая презентация.....	4
Важность выступлений.....	5
Что делать руководителю.....	10
64 ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТА.....	11
Все советы списком.....	40
Чек-лист новичка.....	44
Благодарность.....	45
Некоторые услуги Salestream Consulting.....	46
Серия «64 совета».....	47



Дорогие друзья!

Большое спасибо за ваш интерес к этой книге и моим идеям.

Много лет я помогаю продавцам, руководителям и бизнесменам достигать новых высот в бизнесе, продажах и личной жизни.

Умение создавать и проводить качественные и эффектные презентации – навык, необходимый не только в бизнесе, но и во многих сферах жизни.

Я подготовил для вас 64 экспертных совета, которые помогут вам создавать яркие и эффективные презентации, и вызывать интерес у любой, даже опытной, аудитории.

Я очень надеюсь, что эта книга будет вам полезна и вы сможете использовать её для того, чтобы быстрее достигать своих целей.

Желаю вам счастья, гармонии и успехов в вашем деле!

**Искренне ваш,
Майк Люфф**

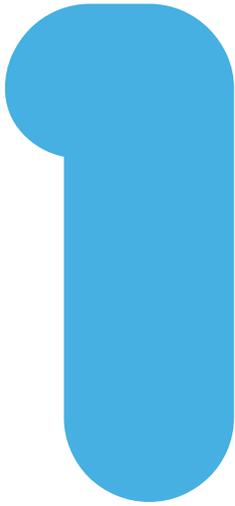
Об авторе

- Сертифицированный международный бизнес тренер и консультант
- Преподаватель программ MBA НИУ ВШЭ
- Тренер по продажам, входящий в ТОП-10 России
- Основатель бизнес клуба управленцев SalesPortal
- Генеральный директор Salestream Consulting
- Автор более 250 тренинговых программ и учебных курсов
- Профессиональный Executive коуч ICF PCC
- Соавтор деловой игры для продавцов «Стокер»
- Автор методик продаж Smart Sales и FORMULA
- Автор облачных сервисов ВРЕ24 и CRM24
- Сертифицированный тренер по системам Брайана Трейси, Нила Рэкхема и других
- Обладатель премии медиахолдинга BILD
- Личный коуч более 400 предпринимателей
- Спикер Сколково и Синергия
- Автор многих книг и статей

Telegram: [@MikeLuff](#)
Instagram: [@MikeLuffa](#)
Сайт: www.salesportal.ru

64

ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТА



ADAPT PRESENTATION

АДАптиРУЙТЕ ПРЕЗЕНТАЦИЮ

Изучите потребности, боли и цели вашего клиента до встречи. Узнайте о его бизнесе, отрасли и текущих вызовах. Почитайте раздел «Новости» на сайте и загуглите, что происходило с ним и его компанией за последний год. Адаптация позволит вам вызвать более глубокий интерес.

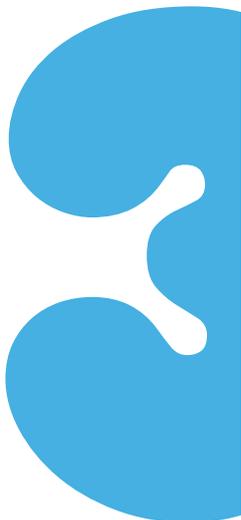
Практически все презентации делаются с целью понравиться и вызвать желание узнать больше.



PRACTICE

ПОТрЕНИРУЙТЕСЬ

Даже если вы опытный продавец – прогоните свою речь перед важной встречей хотя бы несколько раз перед зеркалом. Хотя бы основные тезисы и связки. Если же вы новичок – отработайте свою презентацию до автоматизма. Выступайте перед зеркалом, а если хотите пойти дальше – запишите себя на видео или порепетируйте с коллегой, чтобы получить ценную обратную связь.



START WITH "HOOK"

НАЧИНАЙТЕ С «КРЮЧКА»

Опытные презентаторы знают, что без «хука» всё может пойти наперекосяк. Нужно сильное начало. Первые 30 секунд презентации — самые важные. Задайте провокационный вопрос, расскажите классную историю успеха или покажите удивительную статистику.



MELT ICE WITH SMALLTALK

РАСТОПИТЕ ЛЁД «СМОЛТОКОМ»

«Смолток» – короткий разговор на отвлечённую тему. Если вы не знаете тех, кто в зале, попробуйте сначала немного отложить начало и немного поговорить. Установите эмоциональную связь с аудиторией. Поверьте, им так же непросто, как и вам. Надо к вам привыкнуть, к вашему виду, голосу, подаче. Сделайте комплимент, расскажите, почему волнуетесь, пошутите.

**НЕ ЗАБУДЬТЕ
ОСТАВИТЬ
КОНТАКТЫ НА
ПОСЛЕДНЕМ
СЛАЙДЕ**



USE RULE OF THREE

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПРАВИЛО ТРЁХ

Консалтинговая компания McKinsey приучила мир бизнеса к тому, что три пункта лучше, чем два или четыре. Человеческий мозг лучше воспринимает информацию, если она структурирована именно в три ключевых пункта. Например: «Вот три главных преимущества нашего решения — это экономия времени, снижение затрат и повышение качества».

PUT MORE EMPHASIS ON EMOTIONS

ДЕЛАЙТЕ БОЛЬШОЙ АКЦЕНТ НА ЭМОЦИИ

Факты и цифры очень важны, но во время презентаций, особенно с большим количеством участников, лучше делать упор на эмоции. Логика помогает слушателям или клиентам рационализировать решение, но важные решения, даже в B2B сфере, часто основываются на эмоциях. Нравится/не нравится. Поэтому больше обращайтесь к

чувствам клиента: страху потери денег, желанию успеха



**— За спиной успешного мужчины всегда стоит женщина.
За спиной любой успешной женщины не стоит никто...**

BE PREPARED FOR NEGATIVITY



БУДЬТЕ ГОТОВЫ К НЕГАТИВУ

Отдельные люди в силу разных причин могут быть настроены негативно. Они могут занимать враждебные позы, показывать мимикой, что им не нравитесь вы и ваш продукт. Наконец, они могут с места вставлять язвительные комментарии или задавать провокационные вопросы. Продумайте заранее возможные возражения и подготовьте убедительные ответы. В ответ на самые сложные для вас замечания можно говорить: «Если вы не против, я отвечу вам после презентации».

SHOW FEWER TABLES

**СДЕЛАЙТЕ СЕБЕ
КОРОТКИЕ ЗАМЕТКИ
НА СТОЛЕ КРУПНЫМ
ШРИФТОМ
И ПОДГЛЯДЫВАЙТЕ
В НИХ, ЕСЛИ ВДРУГ
МЫСЛЬ УСКОЛЬЗНЁТ.**



ПОКАЗЫВАЙТЕ МЕНЬШЕ ТАБЛИЦ

Да, есть люди, которые лучше воспринимают информацию в табличном виде. Но для большинства таблицы – это скучно. Особенно большие и сложные таблицы. Сделайте 3-5 строчек и 2-3 столбика. А ещё лучше – те же данные покажите в виде классной инфографики.

SPEAK THE CLIENT'S LANGUAGE



ГОВОРИТЕ НА ЯЗЫКЕ КЛИЕНТА

Во многих бизнесах есть профессиональные термины, используя которые специалисты сразу понимают, «свой» вы или «чужой». Старайтесь использовать термины и фразы, которые понимает ваш клиент. Если вы работаете

КОНЕЦ ОЗНАКОМИТЕЛЬНОГО ФРАГМЕНТА



Дорогие друзья!

**ВЫ ЗАКОНЧИЛИ ЧИТАТЬ ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ ФРАГМЕНТ МОЕЙ КНИГИ!
КУПИТЬ ЕЁ И ДРУГИЕ КНИГИ СЕРИИ «64 СОВЕТА» МОЖНО НА САЙТЕ**

www.salesportal.ru/books

**А ТАКЖЕ В ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛЕ [@MIKELUFF](https://t.me/MIKELUFF)
И ИНСТАГРАМ [@MIKELUFFA](https://www.instagram.com/MIKELUFFA)**

Спасибо, и до связи!

**С уважением,
Майк Люфф**



Некоторые услуги Salestream Consulting

- Тренинги по продажам
- Тренинги по переговорам
- Тренинги по обработке возражений
- Тренинги по продажам сложных продуктов и услуг с длинным цикле
- «Холодные» звонки и лидогенерация
- Проектные продажи
- Розничные продажи
- Тренинги по тайм-менеджменту
- Проведение стратегической деловой игры «Стокер»
- Стратегические сессии
- Тренинги для руководителей
- Общий менеджмент
- Стратегический менеджмент
- Персональный менеджмент
- Управление продажами
- Создание и развитие команды
- Внедрение CRM / LMS
- Индивидуальное обучение
- Executive коучинг
- Создание Учебного класса

Полный список продуктов и услуг смотрите на сайте

www.salesportal.ru.

СОВЕТЫ ВОЗВРАЩЕНИИ НЕ ВЫХОДИ!

ОБРАБОТКА ВОЗВРАЩЕНИЙ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДОЛЖНА ЗАЙМЕТЬ!

ПРОВЕДЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДВИЖИТЕ СВОИ ПЕРВЫЕ ВЫХОДЫ!

ХОЛОДНЫЕ ЗВОНИИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

НОВЫЕ КЛИЕНТЫ ВЕДУТ ВОЗВРАЩАЮТ!

ГЕНЕРАЦИЯ ЛИДОВ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ДЛЯ КЛИЕНТА ВЫ И ЕСТЬ КОМПАНИЯ!

ЦЕННОСТЬ КОМПАНИИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ... ВАШУ СВОБОДУ ПРОДАТЬ!

ЦЕННОСТЬ ПРОДУКТА

Майк Люфф

64 экспертных совета

НЕ НАМЯ ВОПРОСЫ, А ЕСТЬ ВОПРОСЫ!

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Майк Люфф

64 экспертных совета

В ПРОДАЖАХ НЕТ НИЧЕГО ВАЖНЕЕ РАБОТЫ!

ПОСТРОЕНИЕ РАПОРТА

Майк Люфф

64 экспертных совета

ЭТО ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДАВЦА!

ТЕХНИКИ ПРОДАЖ

Майк Люфф

64 экспертных совета

«ДОКАЖИТЕ» НЕКОМУ ЕЩЕ НЕЗНАЮ!

ДОИЩИЙ КЛИЕНТА

Майк Люфф

64 экспертных совета

РАЗВИВАЙТЕ КЛИЕНТОВ ПО КОМПОНЕНТАМ!

ПСИХОТИПЫ КЛИЕНТОВ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ЭТО НАША КЛИЕНТЫ В ДЕЙСТВИИ — ЭТО РЕАЛЬНО!

РАБОТА НА ВЫСТАВКАХ

Майк Люфф

64 экспертных совета

КЛИЕНТЫ ДОПОЛНУЮТ... СОВЕТАМИ ПРОДАВЦА!

ТРИГГЕРЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРЕДЛОЖИТЕ ДЛЯ ПЕРВЫХ ВЫХОДОВ!

SOFT SKILLS (МЯГКИЕ НАВЫКИ)

Майк Люфф

64 экспертных совета

СНАЧАЛА ПРОДАЙТЕ СЕБЕ КАК ЭКСПЕРТА!

HARD SKILLS (ТЕСТНЫЕ НАВЫКИ)

Майк Люфф

64 экспертных совета

ЭТО СЛОВА И ФРАЗЫ РИШАВУЮТ СДЕЛКИ!

НЕГАТИВНЫЕ МАРКЕРЫ

Майк Люфф

64 экспертных совета

КАК НЕ КОМПРОМИТИТЬ СЕБЯ, НЕ СОВЕТУЯ!

КРИ(МЕТРИКИ) ПРОДАВЦА

Майк Люфф

64 экспертных совета

КАК ПОЛУЧИТЬ ВЫХОДЫ И ЗАКРЫТЬ СДЕЛКИ!

ВЫГОРАНИЕ И СТРЕСС

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

ПРОДАНИ В ТОРГОВОМ ЗАЛЕ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРОДАНИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

НЛП В ПРОДАЖАХ

Майк Люфф

64 экспертных совета

КАК И КАКИМ СЛОВИТ ТРАНСАКЦИОННЫЕ СДЕЛКИ!

ЯЗЫК ТЕЛА В ПРОДАЖАХ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

ВОРОНКА ПРОДАЖ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ПРОДАЙТЕ СВОИ ПРОДАЖИ КАК ЭКСПЕРТА!

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

НА ОСНОВЕ РЕАЛЬНЫХ КЕЙСОВ И ПРАКТИКИ!

Стать мастером, следуя советам международного бизнес тренера



ЗАКАЖИ ВСЕ КНИГИ СЕРИИ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ISBN 978-5-272-14291-2

series **64** books

Заказать книги серии «64 совета»
и методическую поддержку можно
на сайте www.salesportal.ru
или в Telegram @MikeLuff

