

# VIRTUAL SALES PRESENTATIONS

Digitala möten med verktyg som Teams, Zoom och Skype

*"Jag ville hitta ett sätt att få våra sälj- och lösningspresentationer engagerande och interaktiva. Det är svårt att få kunderna att ställa frågor och bidra när vi kör möte via Teams. Vi ville sluta visa Powerpoints, vi ville hitta nya sätt att lägga upp våra presentationer och skapa mer "stickyness" – att kunden vill gå vidare och bidra. Detta har varit utmanande att leda möten med upp till 10 personer. E-trainingen gav mig ett helt nytt sätt att planera och genomföra presentationerna. Nu skickar vi både frågor och material innan, berättar stories istället för att visa powerpoints och använder interaktiva verktyg för att skapa engagemang. Något som fungerat fantastiskt bra är att göra gemensamma anteckningar med kunden. Kort sagt: Bättre genomslag och lättare att leda mötena."*

## MÅLGRUPP

Alla som håller presentationer för kunder via digitala möten.

## MÅL

Vill du skapa engagerande och interaktiva lösningspresentationer på Teams? Vill du att din kund skall bidra med sina behov och idéer och ta ansvar för en actionplan? Vill du behärska tekniken, hård och mjukvara, samt verktyg för att interaktivitet? Med dess kunskaper kommer du kunna göra presentationer som får kunden att ta nästa steg i köpprocessen.

I takt med att vi allt oftare håller och deltar i online-möten ökar kraven på att mötet håller en hög teknisk kvalitet, skapar engagemang och leder till att målet kan nås. Sättet att hålla möten online skiljer sig dramatiskt från de fysiska. Framförallt ställs det nya krav på teknik, retorik och planering. Du som presentatör kan använda nya sätt att skapa engagemang och nå fram med ditt budskap mycket snabbare, enklare och billigare. Dessutom kan presentationen spelas in och delas efteråt.

## 10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Hur du skapar professionella online-presentationer
- ✓ Hur du skapar säkra onlinemöten
- ✓ Hur du skall bygga upp ditt budskap
- ✓ Hur du skall använda bild, ljud och ditt kroppsspråk för att engagera deltagarna
- ✓ Hur du får kunden att bidra via interaktiva verktyg
- ✓ Träna på att göra en live sändning och få feedback
- ✓ Skaffa dig den rätta tekniska utrustningen
- ✓ Välja rätt mötesprogram och verktyg för att fånga input och feedback
- ✓ Lära dig använda online-säljmöten för att effektivisera försäljningen
- ✓ Hur du återkopplar till kunden efter den virtuella presentationen

*Jens Edgren, VD på Sales Makeover*



## INNEHÅLL

1. Hur du planerar virtuella presentationer
2. Teknisk utrustning, hårdvara – kamera, mikrofon mm
3. Teknisk utrustning del 2, mjukvara – mötesprogram, interaktiva verktyg, uppkoppling
4. Hur du bygger upp ett budskap som fungerar på ett digitalt möte, struktur och tips
5. Hur du förbereder som ett proffs
6. Inbjudan till deltagarna, länkar, material och engagerande frågor
7. Den virtuella presentationen del 1: Inledning och check-in
8. Den virtuella presentationen del 2.: Storytelling – sätta scenen
9. Den virtuella presentationen del 3: Budskapet
10. Den virtuella presentationen del 4: Interaktivitet – fånga idéer
11. Den virtuella presentationen del 5: Att skapa lösningar tillsammans och engagera deltagarna med digitala verktyg
12. Den virtuella presentationen del 6: Uppföljning
13. Hur du förbereder och ställer frågor till deltagarna
14. Att använda kropp, röst och rörelser för att förmedla energi
15. Hur du använder digitala grupprum för diskussioner
16. Hur du placerar kamera och PC på rätt sätt
17. Extra tips på virtuella bakgrunder och annat roligt
18. Inspelning av möten
19. Säkerhetsrutiner för digitala möten
20. Extra material, Intervjuer och diskussioner med Jens Edgren och retorikexperten Espen Laeng

Virtuella säljpresentationer®, digitala möten, e-training tar med uppgifter ca 8 timmar.

När du har klarat av alla uppgifter i trainingen och quizet får du ett fint Virtuella säljpresentationer®, digitala möten, diplom och kursintyg.

## SÄLJVERKTYG

- ✓ Checklista för val av hårdvara
- ✓ Checklista för val av mjukvara och mötesprogram

- ✓ Mall för online-presentationer
- ✓ Mall för engagerande frågor
- ✓ Checklista / flödeschema för presentationen

- ✓ Utvärdering av dina virtuella presentationer
- ✓ Tidsplanering av online-presentationer

## FÅ MEST UT AV VÅRA E-TRAININGS

För att du ska få ut det mesta av denna e-training förslår vi att du kompletterar med ett urval av våra andra e-trainings och gör dem i följande ordning. Här följer några av våra rekommendationer för olika yrkesroller.

### FÖR SÄLJARE

Ny som säljare ▶ Solution Selling Basic ▶  
Solution Selling Advanced ▶ Social Selling ▶  
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶  
Virtuella säljmöten ▶ **Virtuella säljpresentationer**

### FÖR SÄLJCHEFER

B2B Sales management ▶ Social Selling ▶  
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶  
Virtuella säljmöten ▶ **Virtuella säljpresentationer**

### FÖR KEY ACCOUNT MANAGERS

KAM – Strategisk försäljning ▶ KAM – Leda kundteam ▶  
Social Selling ▶ Konsten att boka kundmöten ▶  
Konsten att förhandla ▶ Virtuella säljmöten ▶

**Virtuella säljpresentationer**

### FÖR KONSULTER

Solution Selling för konsulter ▶ Social Selling ▶  
Virtuella säljmöten ▶ **Virtuella säljpresentationer**



VIRTUAL SALES  
PRESENTATIONS

## OM E-TRAININGEN

**Salesmakeovers Virtuella säljpresentationer®, digitala möten, e-training ger kunskaper som snabbt omsätts till nya säljförmågor.**

– Kunskap, Action, Reflektion (RAK)

Varje moment i e-trainingen innehåller flera korta videos, med instruktioner och mallar, texter och uppgifter samt en reflektion. Reflektionen delas med alla som gått e-trainingen eller inom din träningsgrupp (företagsanpassad e-training). Du får feedback på uppgifterna och reflektionerna från Salesmakeovers certifierade instruktörer. Trainingen avslutas med en quiz och praktiska uppgifter där du får tillämpa kunskaperna i ditt säljarbete.

## SALES MAKEOVER

www.salesmakeover.se +46 08 651 2500 jens@salesmakeover.se