

# Bedriftspresentasjon på webinar, Utforming og gjennomføring

## Bedriftspresentasjon

Kort og spisset presentasjon på maksimum 5 minutter

Hensikten med presentasjonen er å selge bedriftens idé eller produkt.

## Hvordan fange andres oppmerksomhet på kort tid?

I mange sammenhenger er det viktig å ha evnen til å fange oppmerksomheten til andre mennesker. Det kan være at du har et produkt du ønsker å selge, et budskap du vil formidle, eller kanskje er det deg selv du ønsker å selge inn. Om du lykkes eller ikke er oftest avhengig av din salgsevne.

## Ti trinn til en god presentasjon;

### 1. Ha god kjennskap til det du skal pitche

Kjenn produktet god. Forbered deg!

### 2. Hvem er tilhører?

Hvem skal du selge produktet til? Hva gjør de? Hvilke interesser har de?

Let etter noe som kan være innfallsvinkelen til å fange deres interesse og til å overbevise om at ditt produkt, idé eller du er verdt å satse på.

Husk målet ditt: et salg, eller kanskje å skaffe en ny samarbeidspartner.

### 3. Målgruppen for konseptet

Vis at du har god kjennskap til målgruppen for det du skal selge. Målgruppen for det du skal selge er ikke nødvendigvis den samme som målgruppen for presentasjonen. Du må forsøke å analysere hvordan målgruppen tenker og føler.

### 4. Hva skal du si?

Hva skal du si og hvordan du skal si det.

Bruk et enkelt og et forståelig språk, ikke rot deg bort med vanskelige ord eller faguttrykk.

En god presentasjon skal være så enkel at tilhøreren skal forstå den, og selv ønske å selge den samme ideen videre.

En god presentasjon lever sitt eget liv etter at du har presentert den.

Utfordringen er å holde presentasjonen kort og strukturert.

Begynnelse	skal fange oppmerksomheten (1 min)
Mellomdel	Her er det viktig å få fram essensen. Si det "viktigste" først; noe interessant og kortfattet om det du skal presentere. Du må beskrive det du skal selge tydelig og i korthet (3 min)
Avslutning	kom med en oppfordring. (1 min)

## 5. Kroppsspråk

Når du presenterer noe, så selger du også deg selv. Vis engasjement, glød og utstråling. For å klare å overbevise noen andre, må du selv være overbevist.

### **6. Kritiske spørsmål**

Vær positiv om du får kritiske spørsmål. Møt spørsmålene.

Vær alltid positiv og svar gjerne med "Hvor bra at du peker på det...", eller "Det var et viktig spørsmål..." Vær ærlig og positiv. Dersom det er noe du ikke vet, så si at det må du undersøke litt nærmere og så vil du komme tilbake til det.

Ta spørsmålene til deg og tenk over de. Spørsmålene kan være nyttig for deg og kan omhandle noe du selv ikke har tenkt på.

### **7. Improvisasjon**

Hva gjør du om presentasjonen feiler, du begynner å snuble i ordene eller ser at tilhøreren ikke finnes interessert?

Er alt da spolert?

Nei, slettes ikke! Du må bare improvisere og satse på en annen måte å få frem budskapet på. Du må hurtig forsøke å finne en annen vinkling. Er det noe i situasjonen du kan dreie om til din fordel? Dette krever øvelse, men er noe alle kan bli gode på med litt trening.

### **8. Nervøsitet er bra**

Nervøsiteten skjerper deg og får deg til å prestere bedre. Spørsmålet er bare hvordan du håndterer din egen nervøsitet. Ikke fortell ditt publikum at du er nervøs, for da faller presentasjonen sammen før du har fått begynt. Lat som ingen ting, pust et par ganger dypt ned i magen, og still deg gjerne på en skjermet plass med hendene hevet over hodet for å få kontroll. Husk at selv om du føler deg nervøs, så er sjansen stor for at tilhørerne ikke oppfatter deg slik.

### **9. Skriftlig**

Kortfattet med de viktigste punktene