

COME CREARE UNA PRESENTAZIONE CHE SPACCA!

Smetti di far addormentare chi si presenta ai tuoi seminari finanziari, scoprendo la ricetta per creare una presentazione che spacca



Le persone che seguono i tuoi eventi si **addormentano** dopo **un'ora di discorso**?

Quando tieni un seminario, non riesci mai essere realmente esaustivo?

Sei talmente **soaporifero** che, all'ultimo incontro, il cliente, alle due del pomeriggio, ti ha detto che doveva **preparare la cena** per la famiglia solo per farti uscire e smettere di annoiarlo?

Beh, puoi evitare di affrontare tutte queste difficoltà semplicemente imparando la mia **ricetta** per creare una presentazione **che spacca**: essa comprende sette **ingredienti** facilissimi da implementare.

Sei pronto a rivoluzionare il tuo metodo espositivo e affabulatorio?

Cominciamo!

L'arte del presentare

Presentare in maniera efficace è indubbiamente un'arte.

È fondamentale che tu capisca quanto sia importante realizzare un'ottima presentazione: solo così potrai avere un impatto realmente efficace sui tuoi clienti.

Infatti, buona parte del successo che otterrai portando a termine una trattativa sarà determinato proprio dalla presentazione che sarai in grado di strutturare per il tuo cliente.

Detto questo, voglio anche tu stia attento a un aspetto fondamentale per la vita di qualsiasi imprenditore:

Buono è sempre meglio di perfetto.

Con ciò, voglio dirti che **NON** devi concentrarti esclusivamente sulla ricerca della perfezione della tua presentazione, perché rischi solamente di **non essere mai pronto**: prima di tutto agisci, poi, **aggiusta il tiro!**

Mappe mentali

Per raggiungere il tuo obiettivo, però, credo che tu non possa prescindere da un tool fondamentale per qualsiasi buon consulente: le mappe mentali.

Esse possono essere così definite:

Le mappe mentali sono una forma di rappresentazione grafica del pensiero, teorizzata da Tony Buzan sulla base di alcune riflessioni circa i vari metodi da lui utilizzati per prendere appunti.

Immagina di poter **concentrare in un unico foglio tutti i passaggi** che vanno a formare la tua presentazione: con le mappe mentali è possibile, perché ricostruiscono su carta i percorsi di collegamento che compie il tuo cervello.

Partendo da un concetto centrale, si **diramano** tanti vari sotto-argomenti, da cui non puoi prescindere nella tua esposizione.



Enrico Florentino
CEO Strategike Srl

I sette ingredienti necessari per la realizzazione di una presentazione efficace

In tutti questi anni di attività, mi sono sempre chiesto se esistesse una “ricetta” che permettesse di realizzare veramente una presentazione efficace.

Nel ragionare su tale tema, sono giunto alla conclusione che esistono sette punti su cui focalizzarti e lavorare per raggiungere tale obiettivo: essi non sono altro che gli step della scaletta che seguo nella costruzione delle presentazioni di tutti i miei corsi e incontri.

Essi sono i seguenti:

1. Qual è lo scopo della presentazione e cosa vuoi che i clienti facciano, dopo averla ascoltata?

Non ha senso creare una presentazione efficace e perfetta se priva di scopo: parti sempre dalla fine, chiedendoti che cosa vuoi che i clienti facciano e quale sia il loro guadagno dopo aver seguito il tuo evento.

2. Definizione del problema;

Qual è il problema che il tuo potenziale cliente vuole risolvere per il tuo tramite?

Le persone si muovono per lo più perché hanno un problema da risolvere, che genera in loro dolori, pensieri, preoccupazioni...

Se vuoi che si rivolgano a te ogni volta che ne hanno uno, spiega immediatamente come possano risolverlo grazie a te.

3. Essere consapevole di quale possa essere la conoscenza comune circa il problema;

Quali sono, per esempio, gli errori che i clienti sono sovente fare nell'affrontare il problema?

Qual è il tuo modo differente per risolvere il problema?

In quanto esperto, saprai rispondere con facilità a tali domande.

4. Sfidare il pubblico;

Sfida il tuo pubblico, in modo tale che le persone capiscano di non essere in grado di gestire il problema per conto proprio: devono capire che hanno bisogno del tuo aiuto!

Il modo migliore per farlo è porre delle domande chiave, che mettano in discussione i pensieri comuni delle persone o gli errori che commettono.

5. Riunire i tuoi punti in modo chiaro e logico;

Solo così potrai creare una struttura efficace per la tua presentazione, che possa rispondere alle domande chiave che tutti i tuoi clienti si pongono.

6. Fornire il tuo punto di vista;

Nella tua presentazione, ci dovrebbe essere proprio una slide che dica come tu possa aiutare i tuoi clienti, seguita da alcuni dettagli che descrivano ciò che fai per poter condurre le persone a risolvere i propri problemi.

7. Descrivere i passi successivi.

Spiega cosa debbano fare i tuoi clienti dopo il tuo evento, tenendo presente che la prima azione deve essere sempre “rivolgersi a te” per approfondire il tema trattato e iniziare una collaborazione.

Se ti è piaciuto questo articolo e vuoi sviscerare maggiormente questo tema, ti consiglio di accedere al seguente link:

[LINK PODCAST #69](#)

In cui potrai ascoltare la puntata #69 del podcast de L'Imprendi(promo)tore, in cui parlo in maniera molto chiara e specifica di questi sette ingredienti che hai appena appreso.

Un caro saluto,

Enrico Fiorentino

Enrico Fiorentino, è CEO e partner di Strategike Srl (www.strategike.com), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza finanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: “L'Imprendi(promo)tore – manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario” E' inoltre autore del Blog: www.enricoflorentino.it

#Presentazione

Per maggiori informazioni visitate il sito GAM.com



Importanti avvertenze legali:

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.