**Forslag til præsentation af foredragsholder Søren Lindhardt – ”Kundepsykologi og salg”**

En god præsentation af din taler er med til at engagere dit publikum i det kommende oplæg, og et engageret publikum betyder også større succes for det arrangement, du står for.

Her får du lidt inspiration til, hvordan du laver en præsentation, der både fanger dine gæsters interesse og skaber positive indtryk om netop dit arrangement. Din præsentation kan deles op i tre trin, som er nemme at huske for dig.

**3-trins introduktion**

1. Din indledning til emnet og til Søren

Det er altid en god idé, at du starter med at fortælle om emnet fra dit personlige synspunkt – del en oplevelse, fortæl hvorfor du har inviteret netop Søren til at komme i dag eller find en anden indgangsvinkel til din præsentation.

Hvis du oven i købet sørger for at koordinere din introduktion med Søren, er du også sikker på, at der bliver skabt en glidende overgang mellem din præsentation og hans oplæg, og det vil også give dine gæster et positivt indtryk, fordi din præsentation fremstår gennemarbejdet.

2. Skab interesse for din foredragsholder

Udvælg en eller flere fakta om din foredragsholder, som vil medvirke til at skabe troværdighed, autoritet eller andet ud fra dit publikums interesser.

For eksempel kan du starte med at sige: ”I dag skal vi høre Søren Lindhardts foredrag ”Kundepsykologi og salg” og vælg derefter 1-2 af følgende fakta, som du tænker, at dine gæster vil finde interessant:

* Søren er en aktiv foredragsholder, som har holdt foredrag for mere end 7.500 virksomhedsejere de seneste år.
* Søren har stiftet 7 virksomheder i sin karriere med medejende direktører, hvoraf 4 virksomheder er solgt for tocifrede millioner.
* Søren er udover foredragsholder og virksomhedsejer også forretningscoach, underviser i salg og kundepsykologi og sidder i Advisory Boards.
* Søren er ligeledes i dag hovedaktionær i online marketingsbureauet Onmondo A/S og Lindhardt A/S, hvor han hjælper virksomheder med at udvikle deres forretnings- og salgskompetencer digitalt og personligt.
* Sørens succesopskrift er: ’Alt skal foregå på kundens banehalvdel’.

Tænk over hvem dit publikum er, og hvad de synes er interessant at høre.

3. Afslut med at byde velkommen og skabe en positiv stemning

Afslutningen af din præsentation kan du også bruge til at skabe engagement og interesse hos dine gæster. Inddrag dem eventuelt ved at stille dem et spørgsmål:

* Skal vi give ham en hånd og få ham op på scenen?
* Vil du godt lukke flere ordrer, og forstå hvorfor din kunde nogle gange siger nej til dit ellers gode tilbud?
* Kunne du tænke dig at få indsigt i dine kunders hjerne, så der er flere kunder, som vælger at handle med dig?
* Forstå dine kunders beslutningsproces og luk flere ordrer
* Forstå hvorfor din kunde nogle gange siger nej til dit ellers gode tilbud
* Få indsigt i dine kunders hjerne, så flere kunder vælger at handle med dig

**Eksempel på præsentation**

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| *”Søren Lindhardt mener, vi er tilbøjelige til at forsøge at fikse kundens problemer ved at fortælle om det,* *vi er gode til. Fremfor at lytte og prøve at forstå, hvad det er for et menneske, der står foran én. For Søren* *handler det om at give andre have lov vil at gå på opdagelse i det, man ved noget om. Og på den måde hjælpe* *dem med at kommunikere på kundens banehalvdel. I virksomheden Lindhardt A/S, som på få år er blevet blandt* *landets førende inden for salgsuddannelser, udbyder han kurser i kundepsykologi og salg, som hjælper* *deltagerne til at blive dygtigere til at forstå sig selv og deres kunder, så de øger deres salg, og kunderne synes,* *de er mere interessante end alternativet.* |

 |

*Søren er en meget anerkendt og inspirerende foredragsholder, som samtidig er en dygtig forretningsmand, der selv har praktiseret i alt det, han rådgiver om. Udover at have stiftet 7 virksomheder, har han solgt 4 af dem for et tocifret millionbeløb. Hans opskrift på succes er: ”Alt skal foregå på kundens banehalvdel”, så jeg ser frem til at høre ham fortælle om hemmeligheden bag succes med salg, og få indsigt i vores kunders hjernes, så der er flere kunder, der vælger at handle med os. Giv Søren Lindhardt en kæmpe hånd.”*