



Ne navajajte prevelike količine podatkov in kompleksnih informacij, argumentov pa naj bo zadosti, vendar ne preveč, svetuje **Jože Urh**.

# FNASVET

## KAKO DO PREPRIČLJIVEGA PRODAJNEGA NASTOPA

Špela Mikuš  
spela.mikus@finance.si

Eden izmed ključev za čim boljši nastop je samozavest. Jože Urh iz Mercurija International pravi: »Samozavest nastopajočega pomeni pozitivno vrednoto in pripomore k doseganju cilja nastopa.« Toda samozavest ni vse. Dober in uspešen nastop zahteva tudi pripravo in poznavanje tistega, kar predstavljate, in tistih, katerim (se) predstavljate.

»Ljudje bolj verjamejo samozavestnim kot omahljivim, nesamozavestnim in neodločnim,« opozarja Urh. Dodaja, da pretirana samozavest tudi ni zaželena, saj se marsikdo na pretirano, zlagano ali narejeno samozavest prav tako negativno odzove. Kako torej imeti čim boljši nastop? Prvi korak je dobra priprava.

### Priprave naj bodo vsaj petkrat daljše od nastopa

Da bodo vaši poslušalci menili, da je bil nastop dovolj samozavesten, je pomembno, da se nanj ustrezno pripravite. »Priprave na nastop naj bi, če vsebino že dobro poznamo in imamo na voljo tudi že nekaj temeljnih pripomočkov, trajale vsaj od pet- do desetkrat toliko, kolikor bo dolg nastop,« svetuje Urh. Dodaja še, da morate že v pripravi oblikovati želeni cilj nastopa, imeti jasen odgovor na vprašanje, komu boste nekaj predstavili, kakšni so ti ljudje, kaj pričakujejo, kaj o tem že vedo, po kateri poti boste najlažje vplivali na njihovo miselnost in delovanje, kaj lahko in česa ne smete narediti.

### Svoj nastop dajte v kritično presojo

Poleg poznavanja svojega občinstva je seveda pomembno, da poznate



► Temeljno vsebinsko misel, vezano na prodajo, morate povedati trikrat, a različno.

tudi tisto, kar predstavljate. Zato je treba vnaprej pripraviti celotno vsebino, sestavo nastopa in vse pripomočke, ki jih boste pri tem potrebovali.

»Ko ste vse pripravili, najdete kolega ali prijatelja ter mu predstavite celotno zamisel in ga prosite za kritično presojo. Pri tem se ne branite in ne zagovarjate sleherne lastne ideje za vsako ceno, bodite odprti za druga mnenja. Ko ste se dokončno pripravili, trenirajte,« svetuje Urh.

### Najprej na svojo stran pridobite poslušalce

»Ko govornik stopi pred ljudi, mora precej hitro pokazati svoj značaj. Dokazati mora, da je vreden zaupanja,« pravi Urh. To v praksi pomeni, da morate biti odprti, usmerjeni v poslušalce in pozitivni do okolice. »Poslušalce morate motivirati, da vas sprejmejo in začnejo slediti vsebini oziroma celo-

### F SAMOZAVEST PRI DELU

## Kako se (ne)samozavest kaže pri delu

► »Pomanjkanje samozavesti v poslovnem svetu in poslovnem nastopanju se kaže predvsem v podredljivem vedenju, popuščanju in izražanju negotovosti. Nesamozavestni ljudje oblikujejo večinoma nejasne ideje, izražajo dvom o lastnih stališčih, se hitro prilagodijo večini ali močnim posameznikom. Večinoma se ne izpostavljajo in čakajo, da jih bodo drugi opazili in jim dali priznanje, kar se seveda zgodi redko ali nikoli,« pomenja pomanjkanje samozavesti pri delu opisuje Urh. Ob tem dodaja, da so nesamozavestni ljudje velikokrat »pridni«, vendar ne samoiniciativni in pogosto nesistematični. »Pri predstavitev se pogosto zatekajo k nizanju veliko informacij in podatkov brez velike lastne vpletenosti. Ne izražajo lastnega prepričanja, zavnosa ali tistega, kar v predstavitvi preprosto imenujemo žar.«

vitosti nastopa. To lahko storite po več poteh – s šalami, z anekdotami, retoričnimi vprašanji, s kontroverznimi izjavami. Pomembno je, da ne začnemo takoj z vsebino, temveč najprej poskušamo učinkovito pojasniti, zakaj je tema za poslušalce pomembna,« še pojasnjuje.

### Odgovorite na vprašanja: zakaj, kaj, kako in kaj še ali kaj če

»Temeljno vsebinsko zamisel morate torej povedati trikrat, seveda različno,« opozarja Urh in ob tem dodaja, da morajo poslušalci skupaj z govornikom skozi štiri ključne korake miselnega procesa.

Ta proces ponazarjajo štiri vprašanja: zakaj, kaj, kako in kaj še ali kaj če.

### Ne komplicirajte

Dobra argumentacija naredi nastop še boljši. Ne navajajte prevelike količine podatkov in kompleksnih informacij, argumentov pa naj bo zadosti, vendar ne preveč. »Ne gre le za to, da si poslušalci vsega tega ne morejo zapomniti; navajanje preveč argumentov lahko ustvari vtis, da je nekaj narobe, da govorec želi nekaj prikriti,« svari Urh.

### Postavite si realne, toda velikopotezne cilje

Pri samem nastopu je pomembno tudi, da smo za prevzete naloge dobro usposobljeni. »Poleg tega moramo za samozavestno delovanje biti sposobni postavljati realne in hkrati ambiciozne cilje, biti moramo ciljno in pozitivno usmerjeni ter sprejemati

določeno količino tveganja. Ne sme nas vedno skrbeti samo, kako bodo nekaj ocenili drugi in kako bo to vplivalo na naše odnose z njimi,« dodaja Urh.

### Dodajte malo dramatičnosti

Dramatičnost lahko dodate že z manjšimi spremembami glasu, zato se na te prav tako dobro pripravite. »Če želite nekaj poudariti, boste pred tem nekoliko pospešili govor, zvišali glasnost in morda višino glasu ter s tem ljudi opozorili, da prihaja nekaj pomembnega. Potem boste nekoliko pomolčali in nekoliko tiše, z globljim glasom in zmanjšano hitrostjo povedali ključno sporočilo. Nato boste spet pomolčali, da poslušalci lahko premislijo, predelajo informacijo in si zapomnijo bistvo povedanega,« pravi Urh.

### Kako veste, da je nastop uspel?

»To se pokaže v aktivnem sledenju. Poslušalci s kretnjami, z mimiko in s pogledi odobravanja spodbujajo govornika, komunikacija je obojestranska. To govorcu daje dodatno energijo in vedenje, da mu gre dobro, da je uspešen,« meni Urh. »Če pa poslušalci delajo druge stvari, ne izmenjujejo pogledov, se ne odzovejo na glavne poudarke in ostajajo hladni, dobivate znamenja, da niste uspešni, zanimivi, da so vaše trditve napačne,« dodaja.

### Konec naj bo vaš

Pri aktivni udeležbi je treba biti previden. »Konec naj bo vaš, ne dajte možnosti za vprašanja, ko ste že končali. Nastop se namreč mora končati s prodajo ideje, z doseganjem govorničevega postavljenega cilja. Če ste pri tem bili uspešni, vam bodo to poslušalci pokazali takoj po koncu, ker bodo prišli do vas in želeli govoriti z vami,« sklene Urh.