

Οργανωμένη παρουσίαση

47

Η πίστη στην αποτελεσματικότητα της οργανωμένης παρουσίασης είναι το δεύτερο σημαντικό σημείο που άμεσα συνδέεται με την επιτυχία. Όπως ο χειρουργός ακολουθεί μια ορισμένη διαδικασία στην εγχείρηση ανοικτής καρδιάς, ώστε να μην κινδυνεύσει η ζωή του ασθενούς, έτσι και ο πωλητής πρέπει, αν θέλει να «επιβιώσει» η πώληση και να μην πεθάνει –ή τουλάχιστον να μειώσει στο ελάχιστο τις πιθανότητες «θανάτου» της πώλησης– να ακολουθεί μια ορισμένη και απόλυτα επιτυχημένη συγκεκριμένη διαδικασία: αυτή της οργανωμένης παρουσίασης.

→ Δεν υπάρχει ούτε ένας κορυφαίος πωλητής σε ολόκληρο τον κόσμο, που να μην υποστηρίζει την τυποποιημένη παρουσίαση.

Η οργανωμένη παρουσίαση, όπως προαναφέραμε, είναι το «εργαλείο πώλησης» του πωλητή. Είναι ο κεντρικός άξονας του εκπαιδευτικού προγράμματος. Όλα τα σημεία ενός εκπαιδευτικού προγράμματος περιστρέφονται γύρω από την **οργανωμένη παρουσίαση** και σταδιακά ενσωματώνονται σε αυτή.

Η οργανωμένη παρουσίαση κάθε επιχείρησης:

- α. Πρέπει να υπάρχει.
- β. Πρέπει να είναι αποτελεσματική.
- γ. Πρέπει οι πωλητές να την έχουν αποστηθίσει.

Η «Οργανωμένη παρουσίαση» καλύπτει όλα σχεδόν τα επίκτητα χαρακτηριστικά που μπορούν να καλλιεργηθούν με την εκμάθηση και την εξάσκηση. Η ευγλωττία, αν δεν υπάρχει, αποκτάται, αφού ο πωλητής λέει τα ίδια συνεχώς. Όπως ο ηθοποιός που μαθαίνει το ρόλο του και τον υποδύεται συνεχώς βελτιώνει την απόδοσή του, έτσι και ο πωλητής εξασκείται και βελτιώνει συνεχώς την απόδοση της δικής του παρουσίασης. **Η μαγική λέξη δίχως άλλο είναι: εξάσκηση.**