

Beszállítói tréning 2.



Mutasd meg értékeidet
hatékonyan!

Bukucs Zsuzsanna

Tatabánya, 2026. február 19.

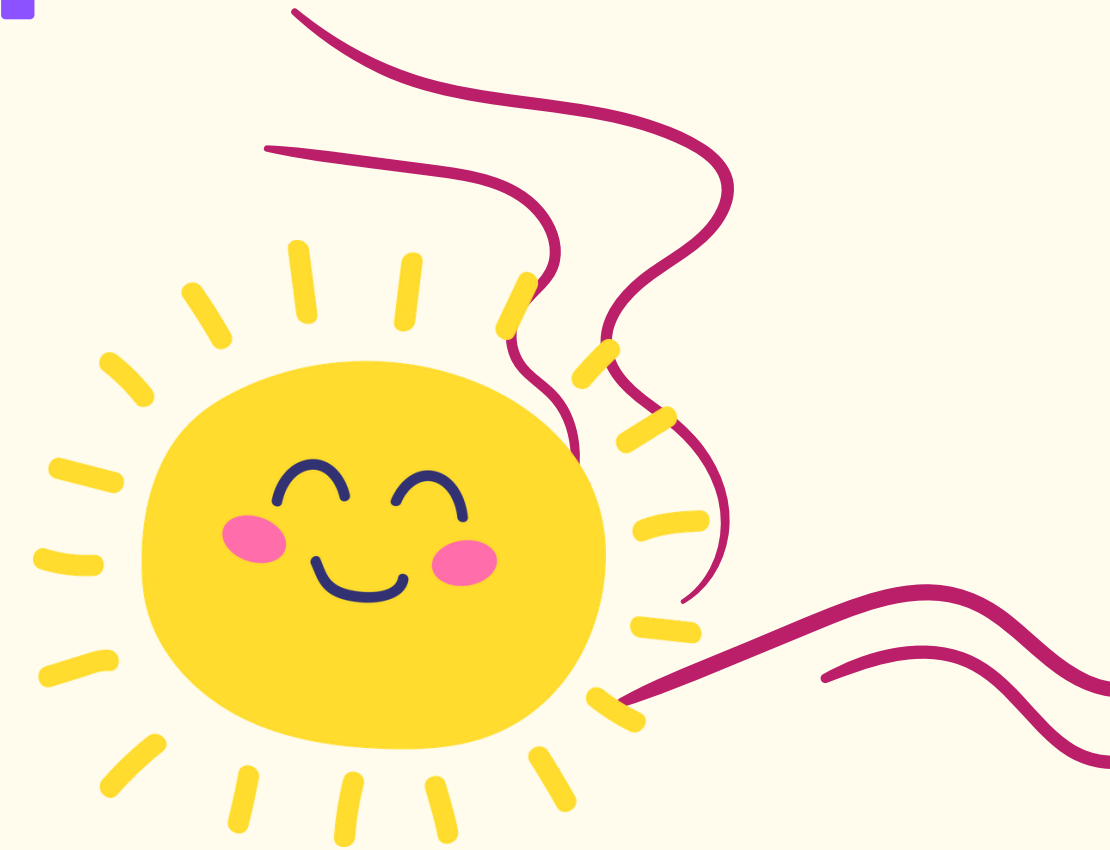
Megállapodhatunk?



**Ami itt elhangzik,
itt is marad.**



**Mindenki tanulni
érkezett.**



**Legyél aktív és
pozitív!**

 **Tegeződhetünk?**

Szünet: 10:30-11:00



Visszatekintés

01 Magabiztosság

02 Céged erősségei

03 TEH-szabály

04 Elevator pitch

05 Stílus és szókincs

06 Nonverbális kommunikáció

07 Sok-sok gyakorlat





Join at
slido.com
#2577 750

Mit viszel ma haza?

Letisztult tudast az eloadott temakban.

Majdnem mindent jól csinállok.

Testbeszéd

Látótér bővítést.

komunikáció

Magabiztosságot

Érdekes tanácsokat, tudnivalókat

Hatékonyabb

Gondolatváltást

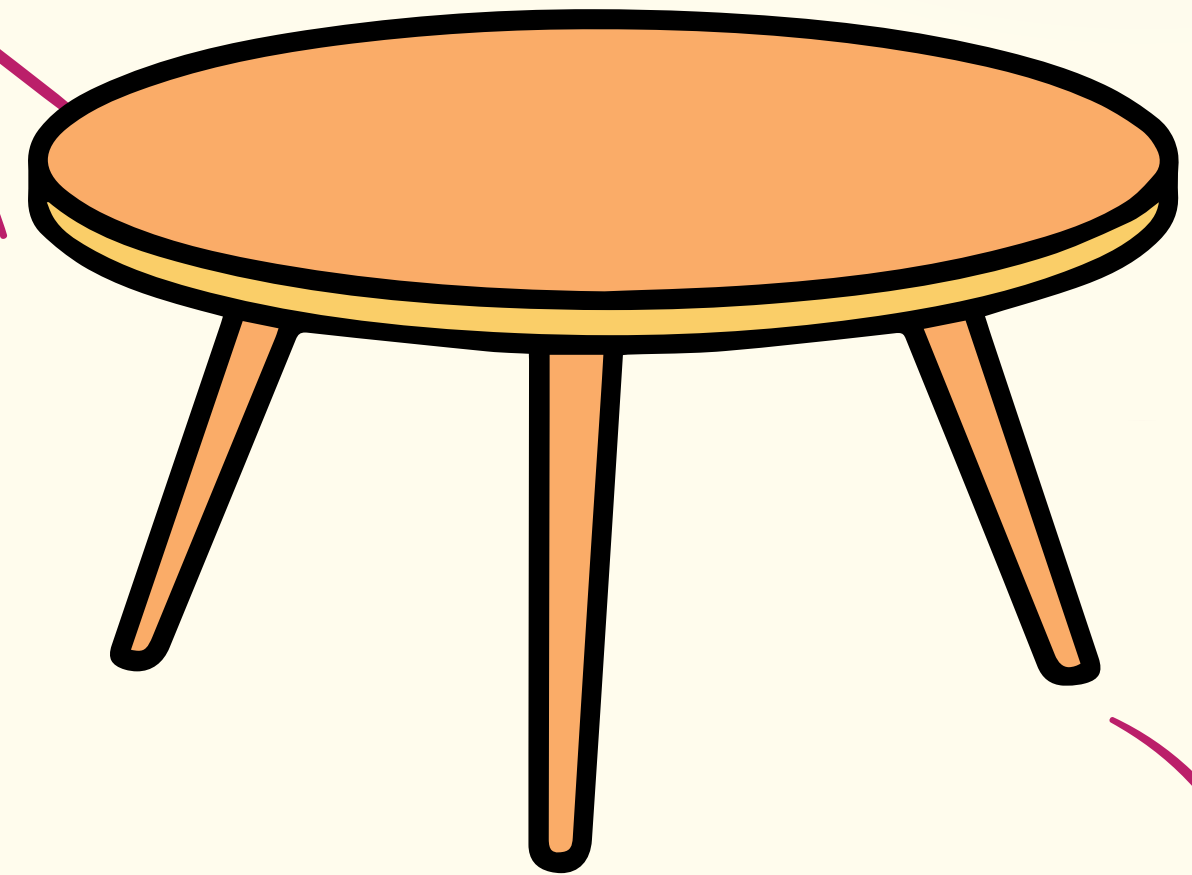
Van még hová fejlődnöm

Elevator pitch

Rövid bemutatkozás felépítése

Magabiztosság, más fókuszra helyezni a hangsúlyt,

A beszállítói tárgyalás sikerének titka



1. **Önbizalom és hitelesség**

2. **Felkészülés és prezentáció**

3. **Tervezés és fókus**

Miért nem mersz?



Felelsz és mersz – de miért nem mersz? | Gábor Gundel Takács | TEDxUdvarhely



Copy link



Watch on  YouTube

Mit visztek ma haza?

01 Ügyfélorientált megoldások

02 Felkészülési ellenőrző lista

03 Fókuszpontok

04 Prezentáció felépítése

05 Vizualizáció

06 Canva alapok

07 Sok-sok gyakorlat

Ügyfélorientáció

Miért nem működik az egyenprezi?

Tény: a B2B vevők 75%-a jelezte

- a szállítók vagy nem értik jól az üzleti igényeiket,
- vagy rosszul céloznak,
- vagy irreleváns információt küldenek.

Ügyfélorientáció

3 szint:

Alapszint: Partner cég neve, logója a slide-on

Középszint: Iparági példák, specifikus fájdalompontok

Profi szint: Konkrét számok, az ő problémájukra szabott megoldások

Gyakorlat 1. (5perc)

Hogy készülhatsz fel?

- Céges háttér
- Fájdalompontok, kihívások
- Kik a döntéshozók?
- Milyen a kommunikációs stílusuk?
- Mi legyen a visszautasíthatatlan ajánlatunk?
- Milyen kifogásokra készülhetünk?

3 fókuszpont

- Minden prezentációban **MAX 3 KULCSÜZENET**
- Minden slide valamelyik fókuszpontot támogatja
- Fókuszpont prezentációja TEH alapján

3 fókuszpont példa

Gépgyártó beszállító - multinacionális partner

- **Megbízhatóság:** 98% időben szállítás, 5 év reklamációmentes
- **Rugalmasság:** 48 órás soron kívüli gyártás lehetőség
- **Költséghatékonyság:** 12%-kal alacsonyabb ár, mint EU-s beszállítóknál

Gyakorlat 2.

Amiről eddig szó volt

01 Ügyfélorientált megoldások

02 Felkészülési ellenőrző lista

03 Fókuszpontok

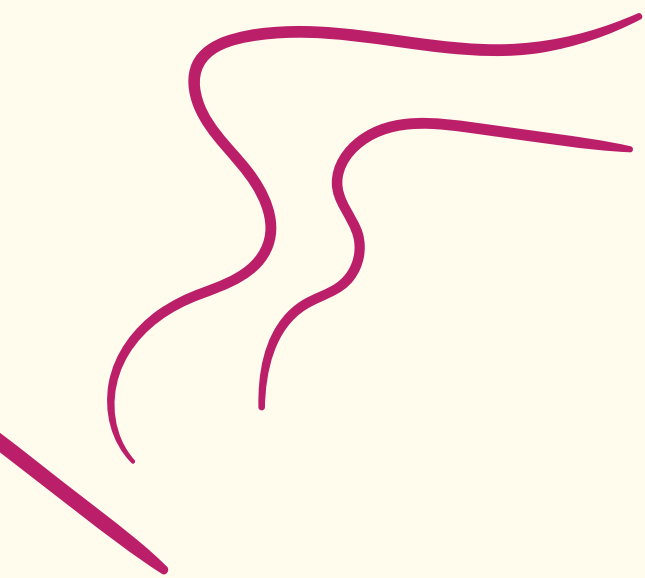
04 Prezentáció felépítése

05 Vizualizáció

06 Canva alapok

07 Sok-sok gyakorlat

Prezentációs alapelvek



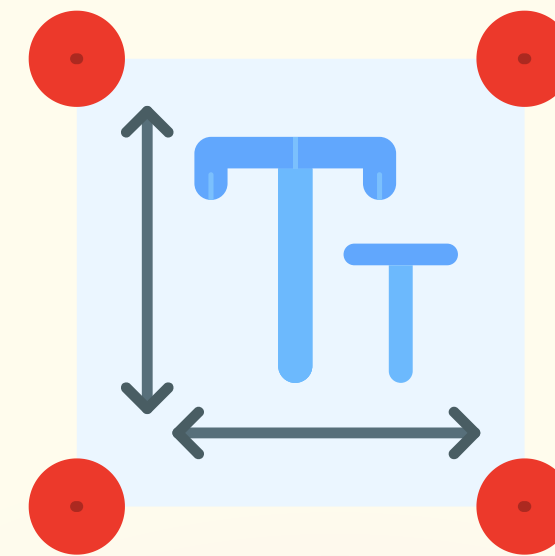
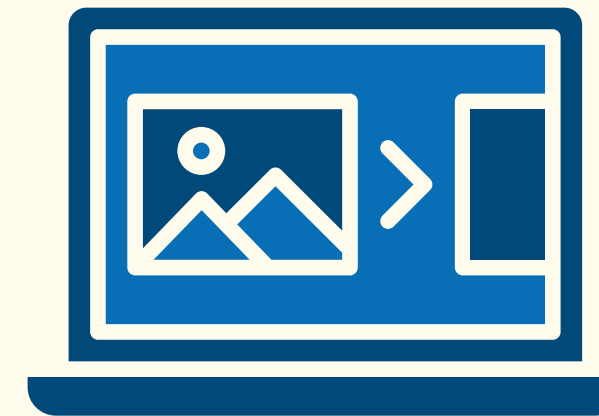
Üzleti prezentáció előkészítése



1. **Miért** prezentálunk és kinek?
2. **Mit** akarunk rögzíteni a hallgatóságban?
3. **Hogyan** közvetítsük a legfontosabb üzeneteket?
4. **Hol?** - Helyszín és eszközök

Guy Kawasaki: 10-20-30

- **10** slide maximum
- **20** perc hossz
- **30**-as betűméret

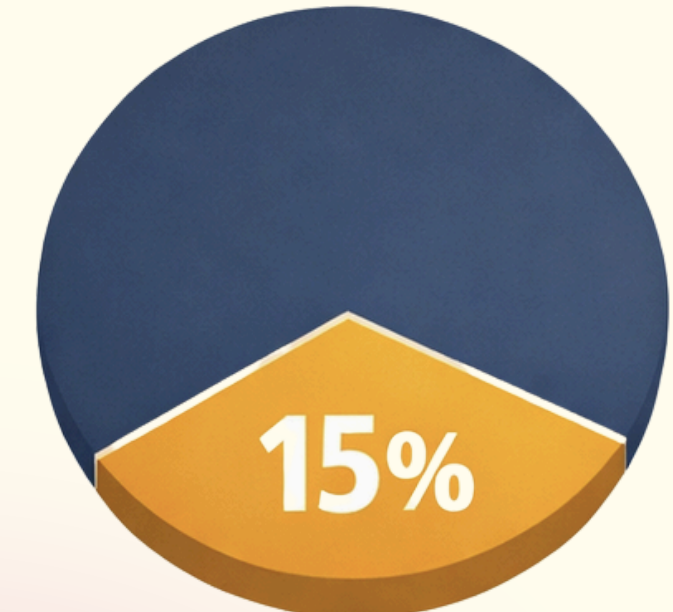
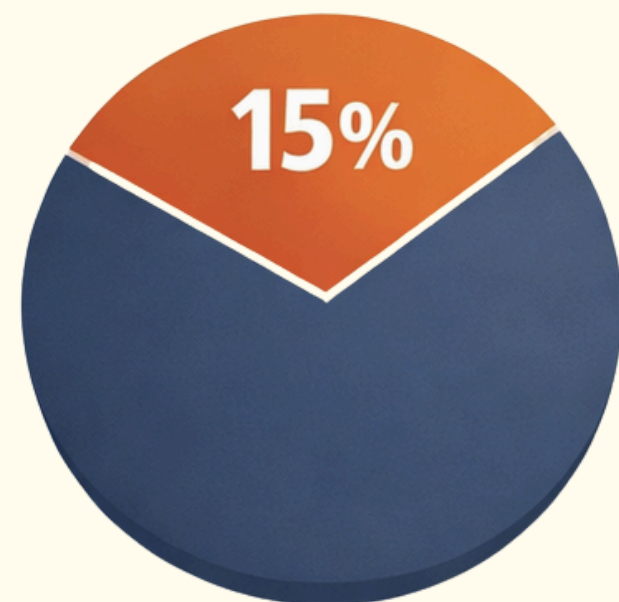


Mit mondjak elv

Bevezetés: mit mondasz majd el

Mondd el a lényegét!

Összefoglalás: mit mondtál el



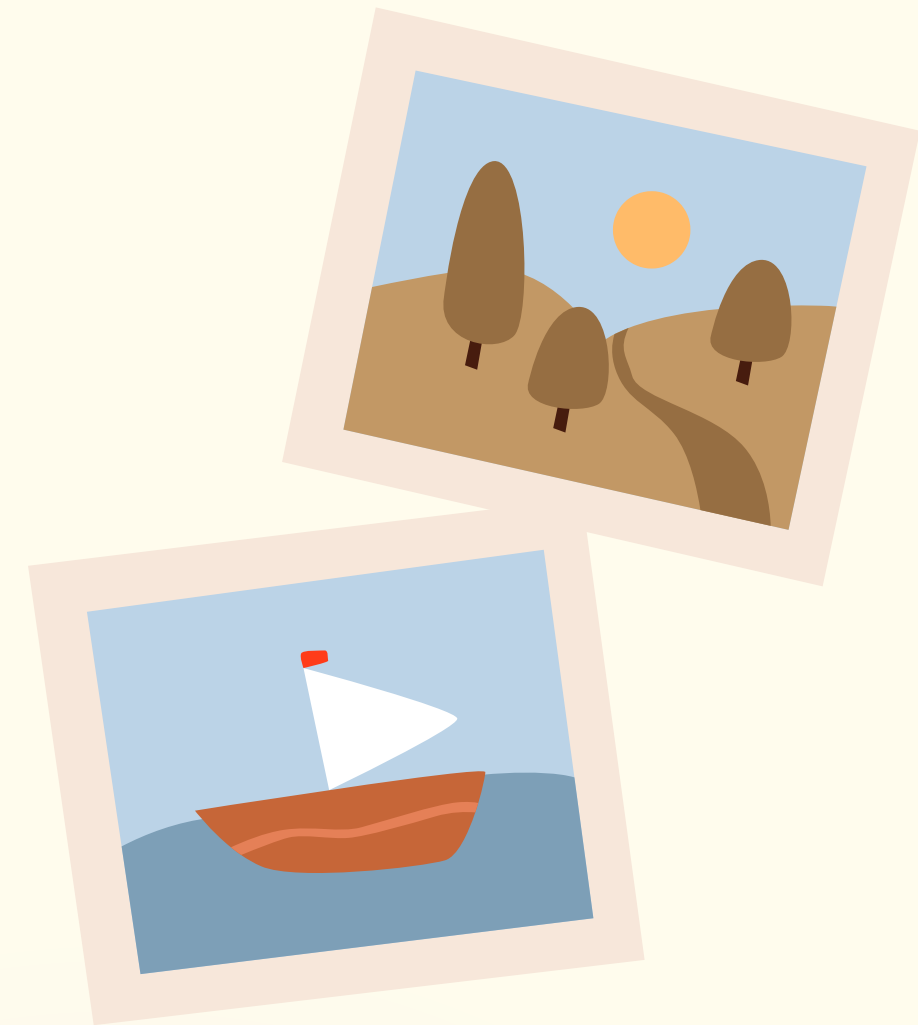
Slide design és vizualizáció 1.

- 1 slide = 1 üzenet
- Maximum 3-5 bulletpont / slide
- Nagy, olvasható betű (min. 30pt)



Slide design és vizualizáció 2.

- Használj képeket is!
- Egységes színséma (max 3 szín), kontraszt
- Üres tér = barát (ne tömjük tele)

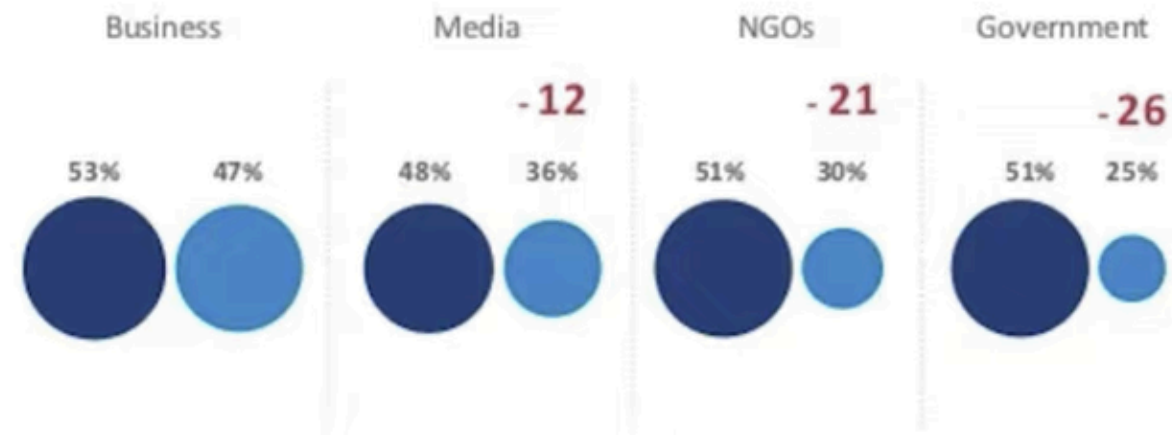


The Fragility of Trust: Focus on Japan

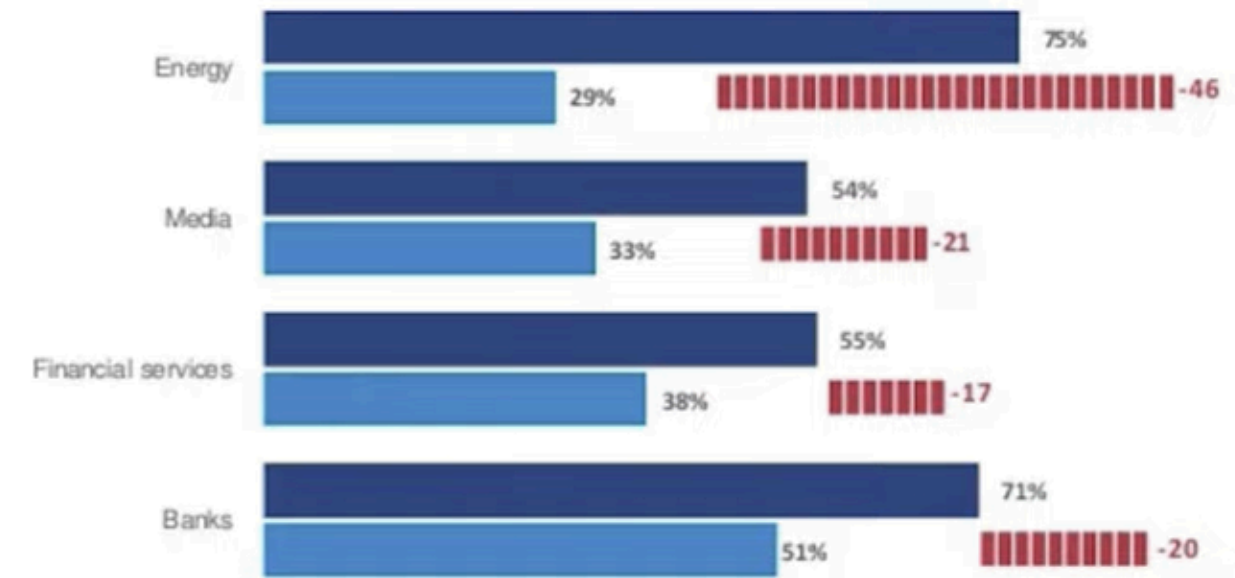
2011 Informed Public 2012 Informed Public



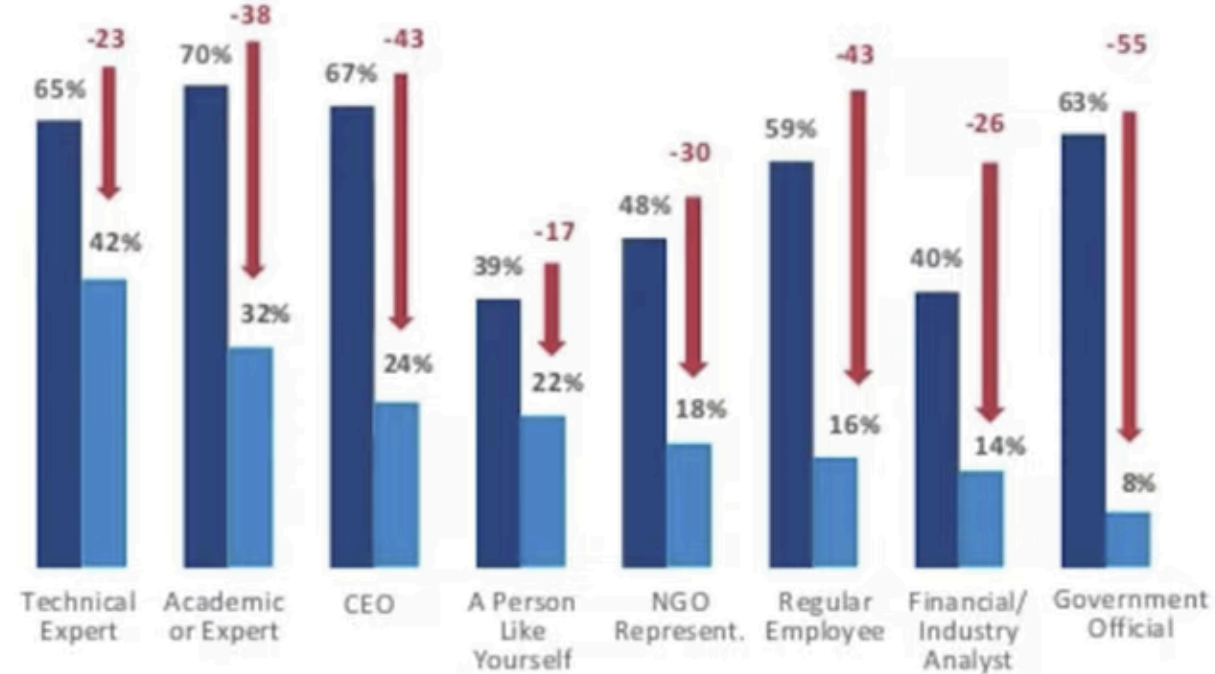
TRUST IN INSTITUTIONS INFORMED PUBLICS – AGES 25-64



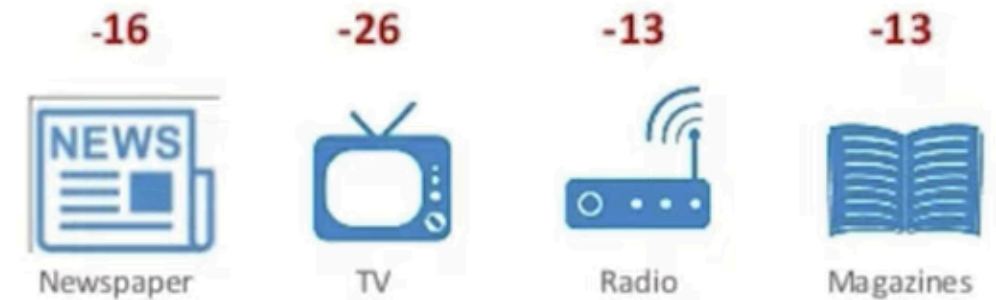
TRUST IN INDUSTRIES



CREDIBLE SPOKESPEOPLE

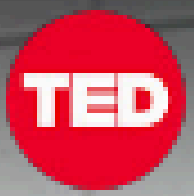


TRUST IN INFORMATION SOURCES

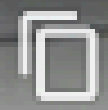


Q13-14. [TRACKING] Below is a list of institutions. For each one, please indicate how much you trust that institution to do what is right, using a 9-point scale where one means that you "do not trust them at all" and nine means that you "trust them a great deal". (Top 4 Box, Trust); Q16-26. [TRACKING] Please indicate how much you trust businesses in each of the following industries to do what is right. Again, please use the same 9-point scale where one means that you "do not trust them at all" and nine means that you "trust them a great deal". (Top 4 Box, Trust); Q119-126. [TRACKING] Below is a list of people. In general, when forming an opinion of a company, if you heard information about a company from each person, how credible would the information be—extremely credible, very credible, somewhat credible, or not credible at all? (Top 2 Box, Credible: Very + Extremely Credible); Q149-160. [TRACKING] Below is a list of places where you might get information about a company. For each, please indicate if you trust it a great deal, somewhat, not too much, or not at all as a source of information about a company. (Top Box - % Trust A Great Deal) Informed Publics ages 25-64 in Japan.

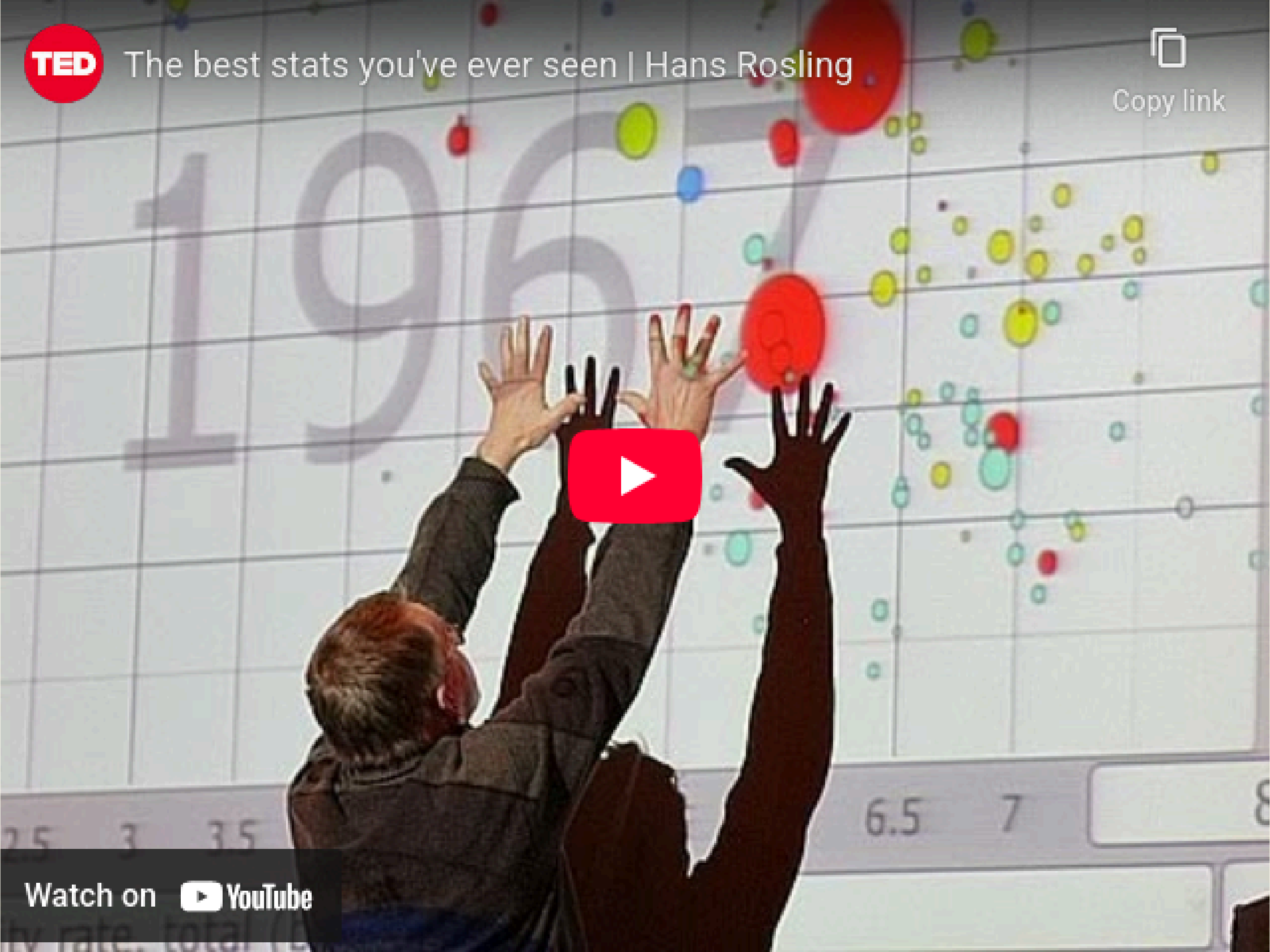





The best stats you've ever seen | Hans Rosling



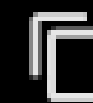
Copy link



Watch on  YouTube



Steve Jobs - iPhone bemutató 2007 - magyar felirattal (iPho...



Copy link



Watch on  YouTube

Hatásos nyitás

- Történet
- Meghökkenő adat
- Kérdés






Valóság-e, ami nem hat? | Miklós Vecsei H. | TEDxYouth@Budapest



Copy link



Watch on  YouTube

AIDA

Attention



Interest



Desire

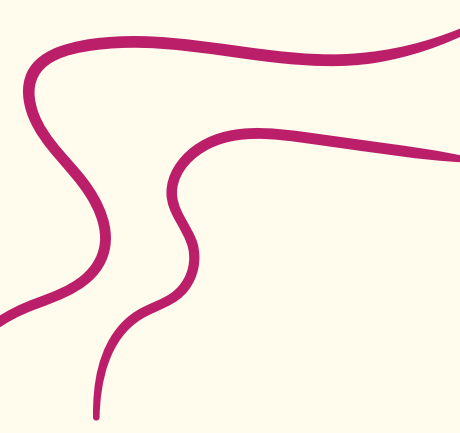


Action



Az utolsó szó jogán - hatásos zárás



- Erre fognak emlékezni
 - Fő üzenet és CTA
 - Erős érzelem
- 




Valóság-e, ami nem hat? | Miklós Vecsei H. | TEDxYouth@Budapest



Copy link



Watch on  YouTube

13.40

Mit ne csinálj!

- 1. hiba:** túlsúlyfolt slide
- 2. hiba:** csak általánosságok, nem testreszabott
- 3. hiba:** nincs átgondolt vizuális struktúra

Eddig ez történt

01 Ügyfélorientált megoldások

02 Felkészülési ellenőrző lista

03 Fókuszpontok

04 Prezentáció felépítése

05 Vizualizáció

06 Canva alapok

07 Sok-sok gyakorlat

Készítsünk prezentációt!

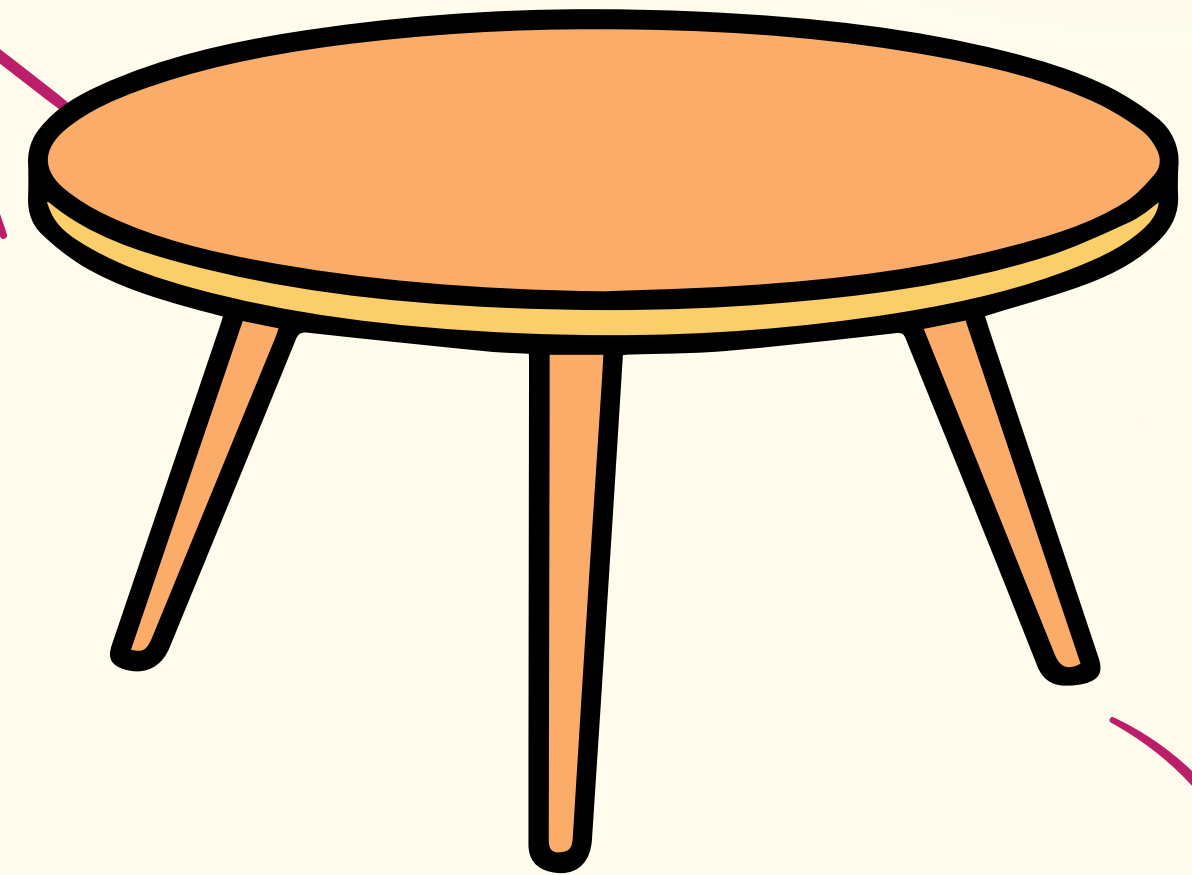
Canva

Mit viszel
ma haza?



Join at
slido.com
#2577 750

Jövő héten folytatjuk...



1. Önbizalom és hitelesség

2. Felkészülés és prezentáció

3. Tervezés és fókusz