

26 мая 2008 года

## **IR-ТРЕНИНГ: ТЕХНИКА ВЕДЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРИ ОЧНЫХ ВСТРЕЧАХ, ТЕЛЕФОННЫХ КОНФЕРЕНЦИЯХ И ИНТЕРНЕТ-ТРАНСЛЯЦИИ**

*ЗАО "Интерфакс Бизнес Сервис" международной группы «Интерфакс» помогает руководству повышать инвестиционную привлекательность вложений в компанию во время презентаций и встреч с инвесторами.*

### **Бизнес-тренинг в рамках программы АДРЕСНОЙ технологии работы**

Большинству инвесторов необходимо лично общаться с основной операционной командой Компании. Однако, ресурсы генерального директора(СЕО) / финансового директора (CFO) ограничены во времени, а количество нюансов, которые надо разъяснить огромно. Бывает и так, что говорятся правильные вещи, на рынке всё спокойно и финансовые показатели компании отличные, но инвесторы всё равно акции не покупают, а аналитики выпускают неадекватные отчёты. И даже если инвесторы задают вопросы, то не всегда понятно для чего они это делают, чтобы купить акции или проверить свой выбор в отношении конкурентов. В результате время и деньги, потраченные на встречи с инвесторами, тратятся впустую.

Для решения этой задачи Компании прибегают к помощи внешних PR-консультантов. Но и они не помогают. Рекомендации PR-консультантов не могут помочь убедить инвесторов, которые привыкли оценивать фактическую информацию, а красивые слова пропускают мимо своего внимания. Мы могли бы помочь руководству Компании научиться проводить такие презентации для инвесторов и аналитиков, чтобы максимально удовлетворять ожиданиям инвесторов за короткое время встречи.

Вы сможете производить неизгладимое впечатление на аудиторию не только во время встреч лицом к лицу, но и во время веб-трансляций и телеконференций. Для этого мы объединили наш аналитический опыт работы с инвесторами с опытом проведения пресс-конференций в международной группе Интерфакс. В отличие от обычных тренингов, где обучают психологическим приёмам и то, как создать впечатление, обходя «узкие места», мы помогаем руководителям произвести впечатление своим умением обсуждать такие места и быть убедительными, всегда сохранять контроль за собой, говоря при этом о потребностях инвесторов и аналитиков.

Вы научитесь использовать положительные и негативные мнения инвесторов и аналитиков о компании, сообщать инвесторам и аналитикам результаты финансовой и операционной деятельности, так что бы они подтверждали успешность стратегии компании и демонстрировали привлекательность вложений в компании на фоне конкурентов и аналогов. Руководители компаний приобретают навыки ведения презентаций, которые позволяют им укрепить инвестиционный бренд и выглядеть уверенно и эффективно в любой ситуации.

**Программа тренинга****Часть 1. «Потребности финансовой аудитории и риски коммуникаций с инвестиционным сообществом».**

1. Что хочет знать рынок о компании, особенно лица возглавляющие процесс принятия решений: информационные потребности акционеров, аналитиков и инвесторов и их образ мышления.
2. Коммуникация ключевых факторов. Как представить инвестиционную привлекательность Компании и дифференцировать её от других эмитентов? Как заинтересовать инвесторов «инвестиционной историей» компании? Как рассказывать о масштабах деятельности компании и представлять общую модель бизнеса?
3. «Китайская стена». Управление стремлением аналитиков к получению чрезмерной информации и прогнозов. Коммуникация «инвестиционной истории», перспектив и энтузиазма без преувеличения ожиданий.
4. Навык удержания внимания при донесении финансовой информации. Как добиваться максимальной эффективности у требовательной аудитории?
5. Навык проведения презентации упреждающей будущие вопросы. Как вовлечь слушателя в необходимый для докладчика разговор?

**Часть 2. «Формирование авторитета и репутации руководства на рынке».**

1. Позиционирование докладчика как эксперта в глазах аудитории. Как сосредоточить внимание на ключевых аспектах истории Компании в целях согласованности с финансовыми результатами. Как продемонстрировать способность находить возможности для роста на встречах ?
2. Коммуникация проблемных мест.
3. Навыки ответов на трудные вопросы инвесторов
4. Навык освящения проблем в деятельности компании.
5. Навык распознавания формы от замысла спрашивающего.

**Часть 3. «Особенности коммуникаций с разными аудиториями».**

1. Понимание формата информации необходимого рынку: ключевые сообщения, данные, вопросы и ответы, ожидания.
2. Показатели, на которые обращают внимание отдельные аудитории.
3. Специфика презентации для: кредиторов, инвесторов, аналитиков, акционеров, один на один, телеконференции и веб-трансляции.
4. Особенности коммуникаций с новой аудиторией.
5. Специфика презентации при: существенных корпоративных событиях, раскрытии финансовой отчётности, обсуждение будущих доходов.
6. Специфика презентации во время: конференций, телеконференций и вебкастов, встреч один на один, групповых встреч, роуд-шоу.
7. Поиск баланса между содержанием сообщений и юридическим консерватизмом.

## КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

### ИНТЕРФАКС БИЗНЕС СЕРВИС

Россия, 127006, Москва, 1-я Тверская-Ямская, д. 2

Тел. (+7 495) 250-80-36

Факс (+7 495) 250-94-57

E-mail: [ir@interfax.ru](mailto:ir@interfax.ru)

Web: [www.irconsulting.ru](http://www.irconsulting.ru); [www.e-disclosure.ru](http://www.e-disclosure.ru)

Компания **"Интерфакс Бизнес Сервис"** является дочерней компанией Группы **"Интерфакс"** и специализируется на оказании сервисов и консалтинговых услуг в области отношений компаний с инвесторами (Investor Relations) в России и странах СНГ.

"Интерфакс" обладает уникальными возможностями по оказанию услуг в области IR: ресурсами ведущего российского информационного агентства, тесной связью с российскими институциональными и частными инвесторами, опытом работы с эмитентами и инвесторами в разных областях (раскрытие информации, рейтинги, кредитные риски, аналитика).

Международная информационная Группа **"Интерфакс" (Interfax Information Services Group)** создает информационные продукты и средства коммуникации для принятия решений в политике и бизнесе. Группа, основанная в 1989 г., объединяет сеть национальных, региональных и отраслевых информационных агентств, работающих в России, других странах СНГ, в Китае, Центральной Европе. В "Интерфаксе" ([www.interfax.com](http://www.interfax.com), [www.interfax.ru](http://www.interfax.ru)) входят компании и подразделения, предоставляющие новости, аналитические услуги, рыночные данные, фундаментальную информацию, разрабатывающие программные решения.

**"Интерфакс-ЦЭА"** готовит регулярные статистические и аналитические продукты по различным сегментам финансового рынка России и стран СНГ, предоставляет информацию о деятельности российских институциональных инвесторов. Среди продуктов компании - ежедневные прогнозы и отчеты о состоянии различных сегментов финансового рынка, рэнкинги российских банков и страховых компаний, выпускаемые под брендом "Интерфакс-100", и а также рэнкинги банков и страховых компаний стран СНГ - "Интерфакс-1000".

Партнером "Интерфакса" по рейтинговому агентству **Moody's Interfax Rating Agency**, которое занимает лидирующие позиции на российском рынке рейтинговых услуг, является международное рейтинговое агентство **Moody's Investors Service**.

Совместно с компанией **Experian**, мировым лидером в сфере информационных решений для бизнеса, создано кредитное бюро **"Экспириан-Интерфакс"**, занимающееся предоставлением информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками обязательств по кредитам.

Входящей в состав Группы специализированной аналитической службой **"Интерфакс-АКИ"** создана крупнейшая в России информационно-аналитическая база данных по компаниям – **СПАРК**, объединившая сведения по всем зарегистрированным в России юридическим лицам.

---

Настоящий материал является интеллектуальной собственностью компании "Интерфакс Бизнес Сервис". Все интеллектуальные права Компании охраняются в соответствии с законодательством Российской Федерации. Ни одна часть этого материала не может продаваться, воспроизводиться или распространяться без письменного согласия Компании. Вся информация, содержащаяся в настоящем материале, получена "Интерфакс Бизнес Сервис" из источников, которые Компания считает достоверными. В связи с возможностью технической ошибки или ошибки персонала, а также других факторов Компания не гарантирует абсолютной надежности представленной информации. Любые суждения, содержащиеся в материале, должны рассматриваться исключительно как мнение экспертов Компании, а не как рекомендация по покупке или продаже ценных бумаг / инвестиционных паев или по использованию каких-либо финансовых инструментов.