



Презентация о презентации

Для Участников
Питерского клуба своего дела



Цель этой презентации

- Получить информацию по теме
- Опробовать формат «друг другу»
- Полноценный тренинг
- Выбрать следующую тему



План презентации

Права слушателя

Зачем делать презентацию

10 правил докладчика

Структура презентации

Реклама - двигатель обучения

Типичные ошибки

Источники информации



Права слушателя

- Цель презентации
- Уважение
- Время
- Содержание
- Слайды
- Гибкость
- Поведение докладчика
- Концовка



Зачем делать презентацию

Презентация – упражнение в убеждении

Цель: кратко, реалистично, действие

Цель помогает:

- Необходимость презентации
- Концентрация
- Я хочу – Слушателю необходимо
- Критерий успеха



Слушатели

- Право голоса
- Знакомы с материалом
- Заинтересованность
- Что стоит на кону
- Почему сказали «нет»
- Их установки
- Восприятие материала



Время

- Лучше недоговорить
- Ознакомительный материал до
- Раздатка после
- Дополнительные слайды
- Приоритеты
- Новое соглашение

10 правил докладчика.

Подготовка

- Простой дизайн
- Четкость надписей
- Цвет – осмысленно
- Спец эффекты – минимум
- Разумные сроки изготовления

10 правил докладчика.

Выступление

- Репетируйте
- Заранее проверить технику
- Запасные слайды
- Отвлечение – на пустом слайде
- Следуйте хотя бы 7 правилам



Речь в лифте

Правило 20 (30, 45) секунд

Предложение: Начать презентацию с
«речи в лифте»

Пример: телереклама



Вступление

- Цель
- Важность
- Обзор

В любом порядке: ЦВО, ОВЦ, ВЦО...



Заключение

- Резюмируйте
- Рекомендации
- Программа действий
- Попросить согласия
- Дальнейшие шаги



Структура презентации

Есть факты, доказательства и выводы

Стратегии:

- Доказательства – выводы
- Выводы – доказательства
- Поэтапно выводы – резюме выводов - общий итог



Подход MESE

Взаимно исключающие, совместно
исчерпывающие - Mutually Exclusive,
Collectively Exhaustive

Построение смысловой пирамиды

Пример:

Земля – Европа - Франция



Реклама–двигатель обучения

- Видео (ТВ, кино, магазины)
- Радио
- Стенды (5-секундный контакт)
- Объявления и рекламам газетного формата



Типичные ошибки

- Оформление слайда
- Разный уровень аудитории
- Нет определений
- Техническая неподготовленность
- Отсутствие обзора
- Презентация «не прокатана»
- Раздатка устарела



Оформление. Размер

	2 м	3,5 м
16 пунктов	4	6
20 пунктов	9	13
24 пункта	13	18
30 пунктов	15	21
32 пункта	19	25

Оформление. Форматирование

Танки как средство боя

- Танки в современной войне важны
- Броня
- Орудие
- Психологическое воздействие
- Битва под Сталинградом

Танки как средство боя

Характеристики:

- Броня
- Орудие
- Психологическое воздействие

Пример: Битва под Сталинградом



Тактики ухода от вопросов

- Отложить на потом (в конце)
- Контролировать (позже)
- Избегать (отвернуться)
- Перезагрузка (изобилие)
- Спрятаться (темнота)
- Завалить (говорить)



Отвечая на вопрос

- Выслушать
- Обдумать ответ
- Не повторять (3 исключения)
- Отвечать на *вопрос*
- Отвечать всем
- Удостовериться в понимании



Глупых вопросов нет

- Не относится к теме
- Враждебный
- Не важный человек
- Постоянно спрашивает
- Нет ответа

СЛУШАТЕЛИ – НЕ ВРАГИ



Источники информации

Барбара Минто «Золотые правила Гарварда и McKinsey»

Джин Желязны «Бизнес-презентация»

Джин Желязны «Говори на языке диаграмм»

E-executive.ru Статья «Главный по презентациям»



Ошибки в презентации

Потренируйтесь – найдите
ошибки в этой презентации



Обсуждение и вопросы



Что осталась за кадром

К сожалению, из-за ограничения по времени не было возможности рассказать все, что хотелось.

Это примеры, ошибки других, практика создания «с нуля», обсуждения, интересные технические ходы, обзор программ для презентаций, «набор выступающего»



Интересные темы

- (1) ■ Нестандартные ходы в рекламе товаров
- (2) ■ Создание идей. Технологии гениальности
- (3) ■ Технические штучки для малого бизнеса
- (4) ■ Машина времени - как все успеть
- (5) ■ Все есть в интернете
- (6) ■ Методики избавления от стресса
- (7) ■ Манипуляция сознанием. Противодействие внушениям.



Контакты

Марат Козлов

Marat.Kozlov@gmail.com

+7 921 943-0471