

Проведение эффективной презентации

Зачем учиться эффективно презентовать

- Повышение известности себя
- Повышение известности компании
- Карьерный рост
- Попусту не тратить время
- Структурировать свои знания



Цели семинара

- Как грамотно построить презентацию
- Как захватить аудиторию
- Как выходить из неловких ситуаций

Введение

Работа над любым проектом состоит из:

- Планирования
- Выполнения
- Анализа и Оценки

Построение презентации



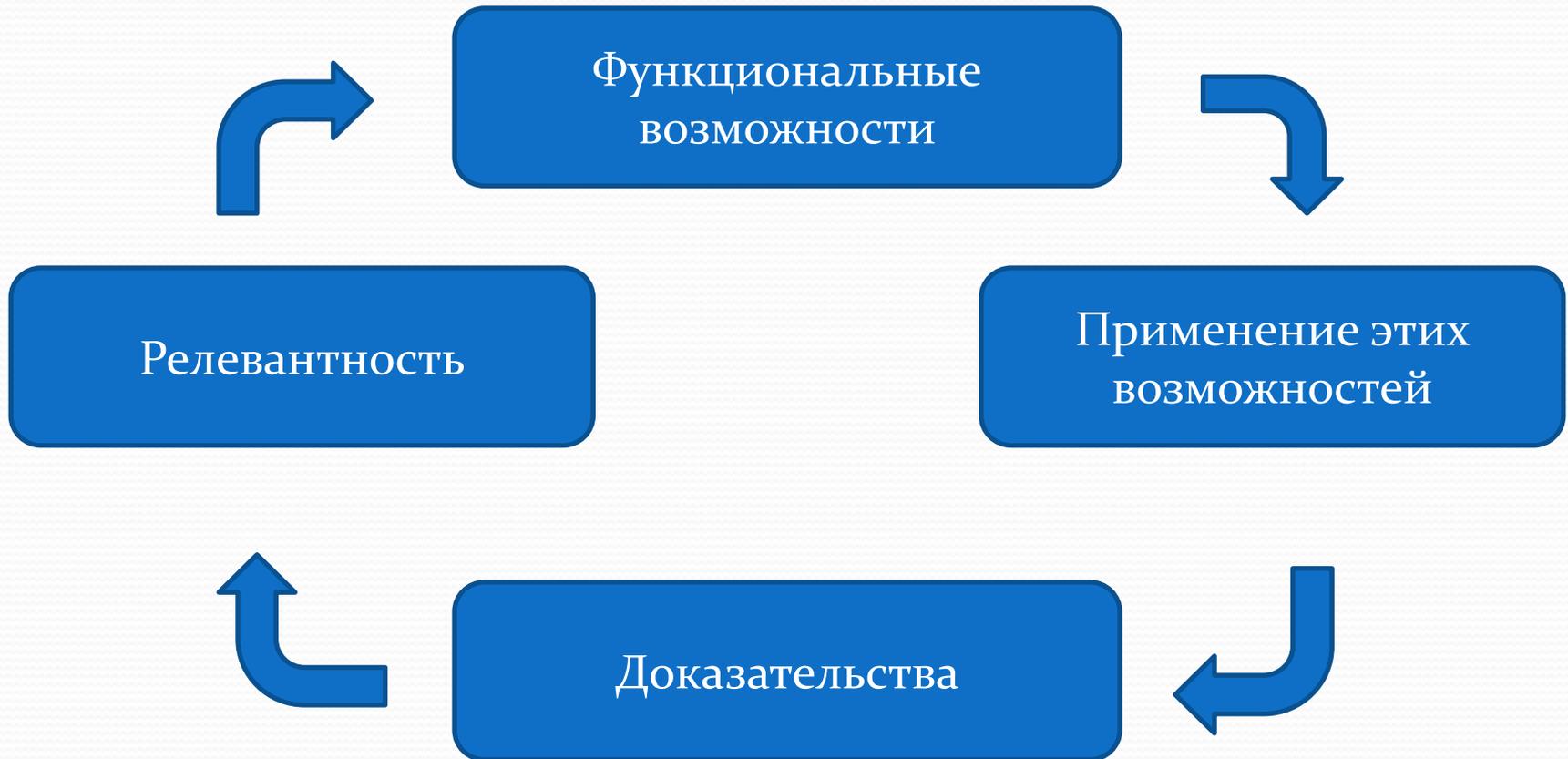
Определение целей

- Цель должна быть точной, понятной, без негатива
- Цель должна быть реальной, осмысленной, достижимой
- Соответствовать интересам аудитории

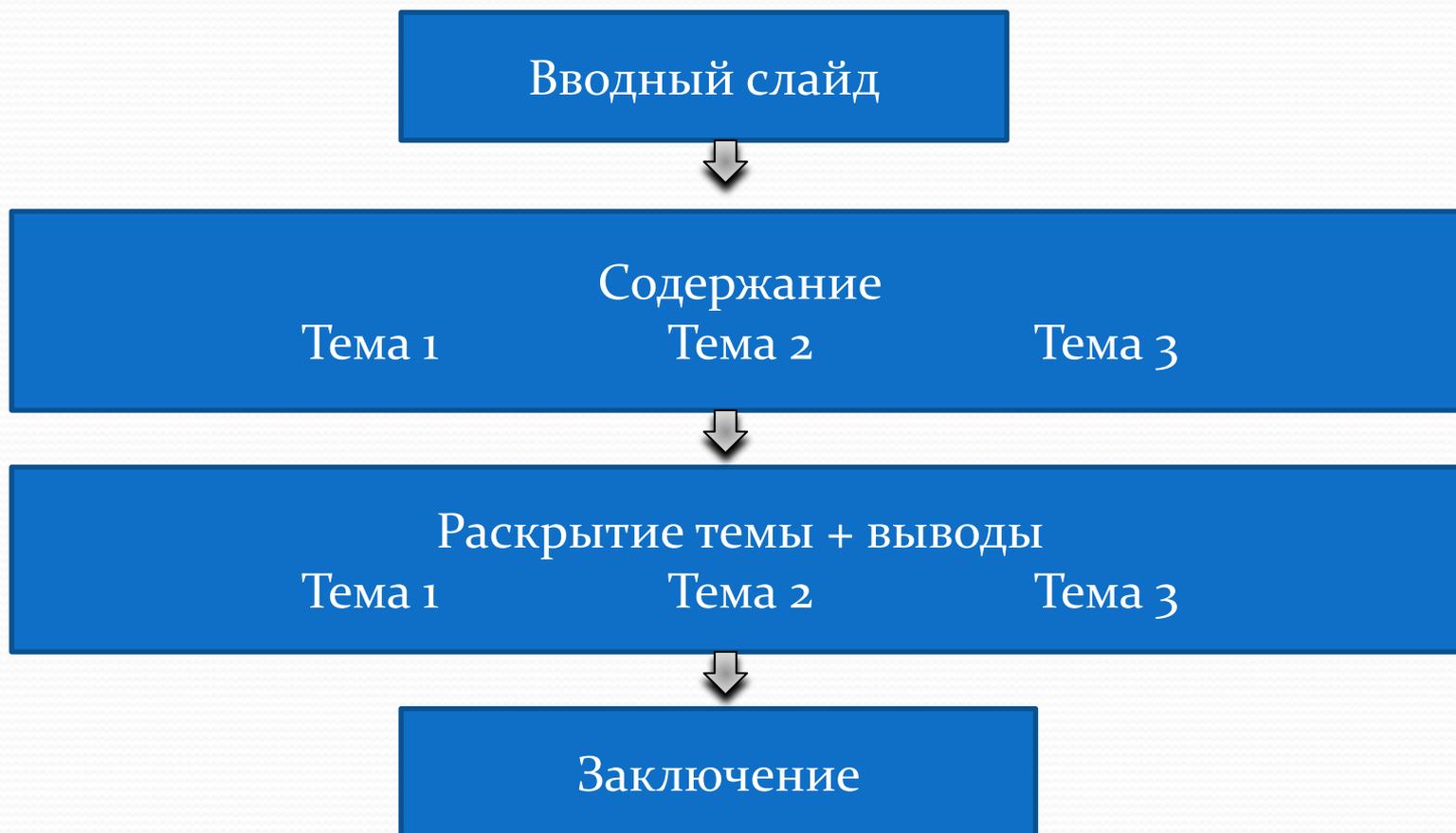
Ключевые идеи

- Какую историю я хочу рассказать
- К какому пути моя аудитория должна следовать во время моей презентации
- Ключевую идею необходимо связывать с:
 - Функциональными возможностями
 - Применением
 - Доказательствами
 - Релевантность

Конкретный пример



Структура презентации



Стратегия презентации

- Feature Advartager Benefit (FAB)
- Pain Solution Link to pain (PSL)
- Политическая стратегия

Совет:

- Вступительный слайд как и заключительный
- Эмоции → логика → эмоции

Проработка вопросов и ОТВЕТОВ

- Проработка темы (в 7 раз > аудитории)
- Критический взгляд на презентацию
- Предсказуемость вопросов
 - Проработка специальных моментов в презентации
 - Не более 2 вопросов от одного человека
 - Глобальные вопросы
 - Интерес от заданного вопроса только для задающего

Дизайн презентации

- Типы презентаций
 - Для самообучения
 - Для показа
- Презентация для показа
 - Тезисность
 - Вопросы и финальный слайд
 - Цветовая гамма
 - Синий – цвет логики
 - Красный – эмоциональный доклад
 - Шрифт Bold
 - Единый стиль
 - Непегруженность анимации

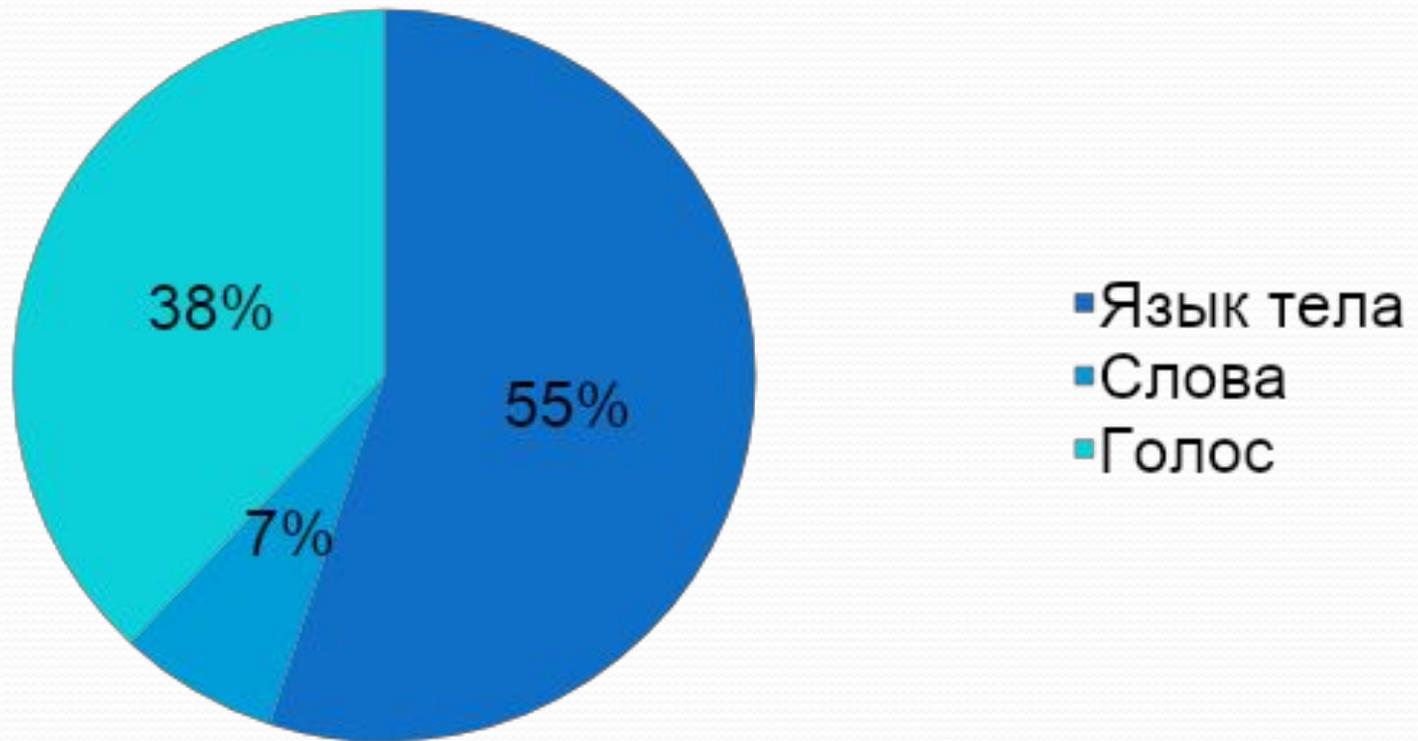
Репетиция

- Выступления перед знакомыми
 - Получение отзыва
 - практика
- Запись выступления на видео
 - Каковы мои сильные стороны?
 - Что я могу сделать лучше?
- Контроль времени

Проведение презентации

- Восприятие информации
- Невербальные и паравербальные средства презентации
- Общие рекомендации

Восприятие информации



Невербальные и паравербальные средства презентации

- Внешний вид в соответствии с аудиторией
- Верьте в то, что говорите
- Жестикуляция
- Визуальный контакт
- Забыли что-то – выпейте воды
- Модулирование голоса
 - Тембр голоса
 - Темп речи
- Шутки

Невербальные и паравербальные средства презентации

- Использование «И» вместо «НО»
- Использование тишины
- Использование паузы
- Энергетика
 - Поддерживайте средний уровень

Общие рекомендации

- Как справиться с волнением?
 - Глубоко вдохнуть
 - Создать внутреннюю уверенность
- Установление контакта с аудиторией
 - Вводный вопрос
 - Работа с аудиторией
 - Обращение к интересам аудитории

Заключение

- Мы научились грамотно строить презентацию
- Мы научились захватывать аудиторию
- Мы научились выходить из неловких ситуаций

«Не существует универсальной
стратегии успешных выступлений.

Каждый докладчик должен найти свой
стиль выступления»