

# 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



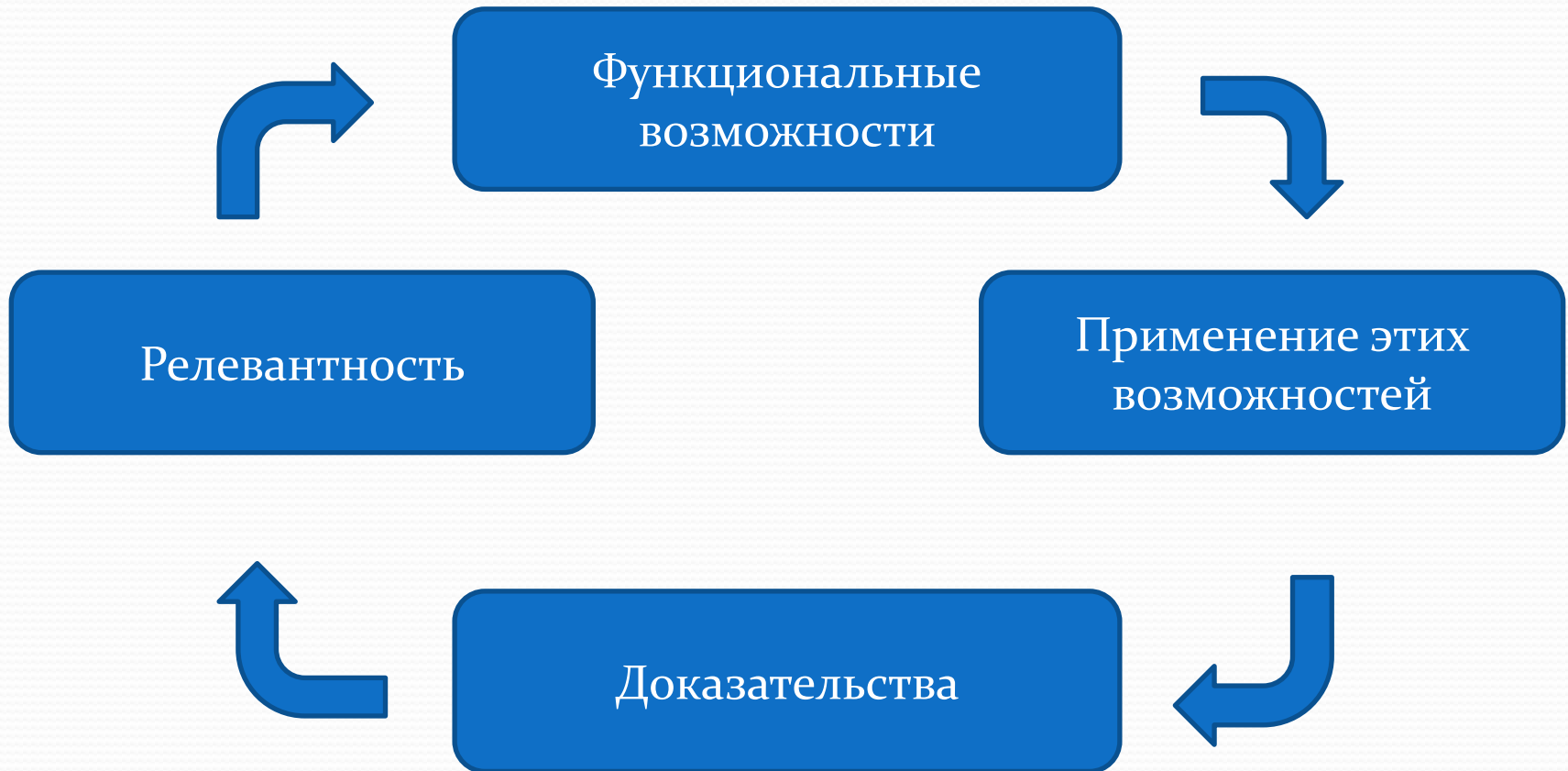
# Определение целей

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

# Ключевые идеи

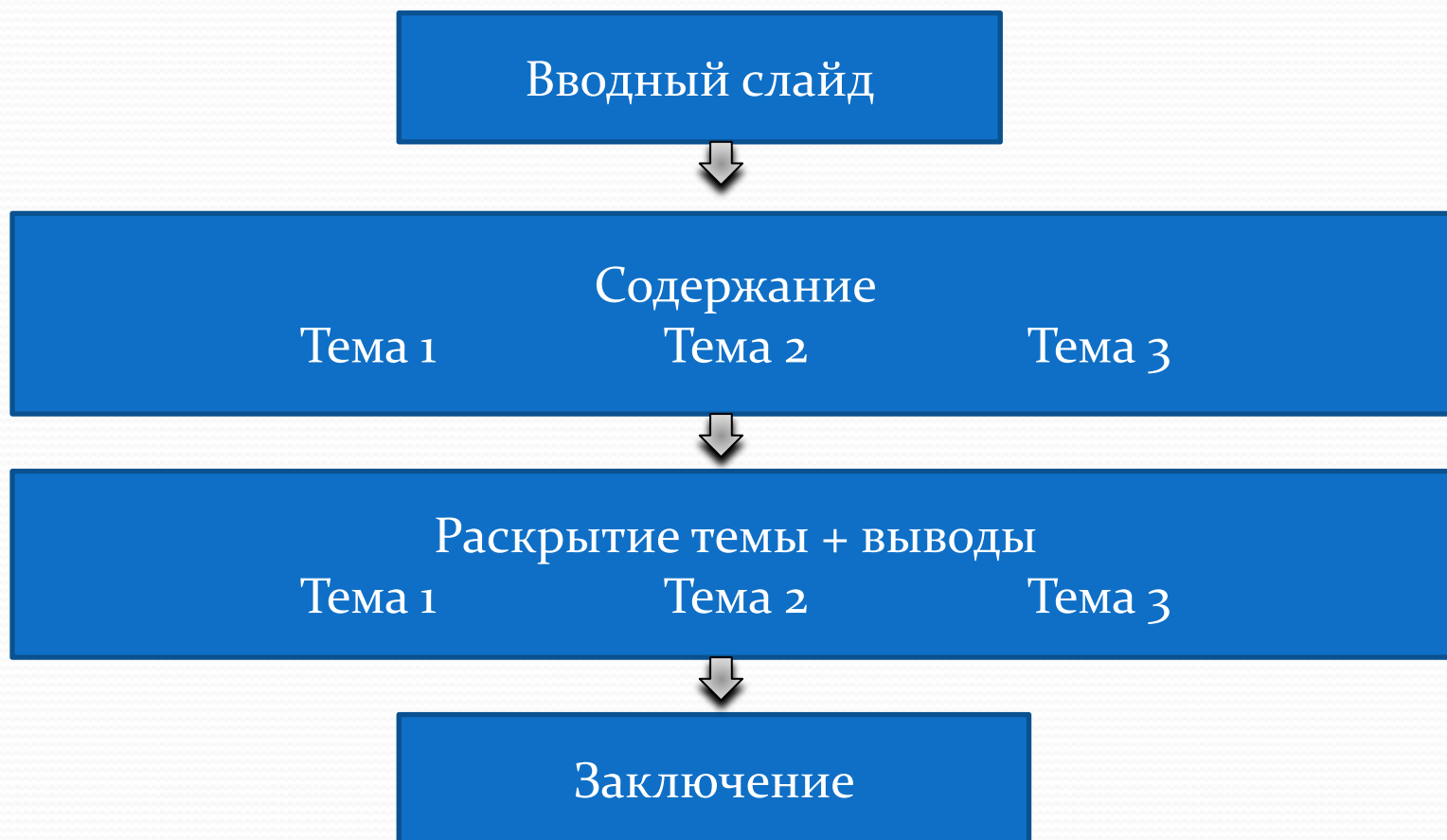
- Какую историю я хочу рассказать
- К какому пути моя аудитория должна следовать во время моей презентации
- Ключевую идею необходимо связывать с:
  - Функциональными возможностями
  - Применением
  - Доказательствами
  - Релевантность

# 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

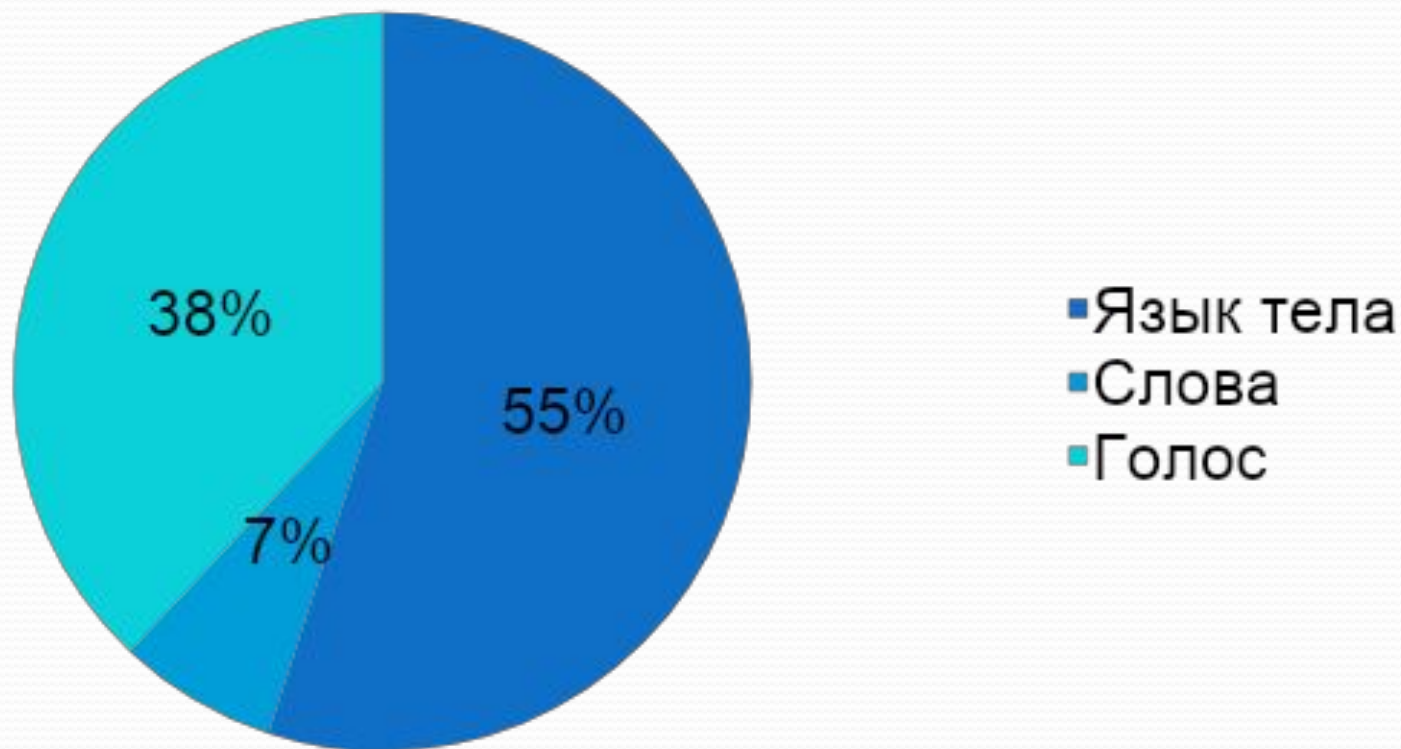
# Репетиция

- 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»