

Деловая презентация

Или как продвинуть идею

Бизнес-тренер Лариса
Скворцова

Что учесть при подготовке: 5 С деловой презентации

- **Содержание** (что хотим сказать, какую идею донести?)
- **Структура** (Как начать и закончить, в какой последовательности выстроить аргументы)
- **Сопровождение** (Что будем использовать, чтобы визуализировать речь?)
- **Стиль** (Как приспособить содержание и структуру к собственной личности?)
- **Ситуативное управление** (продумать способы поведения во время презентации. Как реагировать на замечания и вопросы, другие моменты, которые могут непредвиденно возникнуть)

Структура презентации

А. Привлечение внимания

Б. Перечисление аргументов или тем

В. Раскрытие аргументов или тем

Г. Перечисление аргументов. Обзор.

Д. Побуждение

Модель презентации



Модель презентации

Характеристика

Нейтральные факты,
информация,
адресату не всегда понятны

Их нужно переводить на
Другой язык

Модель презентации

Преимущество

Показывают как ваша идея может
использоваться
Либо
помочь адресату

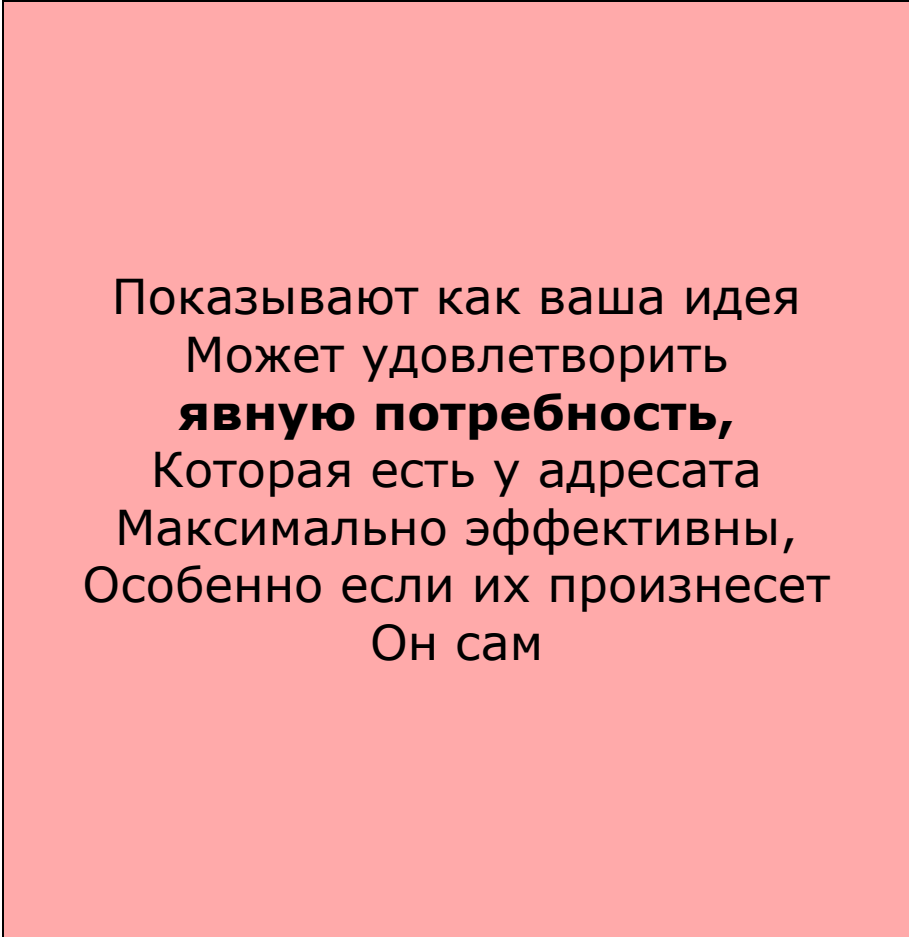
Не всегда связаны с опытом
конкретного адресата

Их нужно помочь
связать с ЭТИМ ОПЫТОМ

Модель презентации



Выгода



Показывают как ваша идея
Может удовлетворить
явную потребность,
Которая есть у адресата
Максимально эффективны,
Особенно если их произнесет
Он сам

Зачем нужно побуждение?

- Ошибкой многих выступающих является то, что их выступления в явном виде ни к чему не побуждают.
- Поэтому обязательно укажите, какой шаг нужно сделать адресату в ближайшем будущем, максимально точно указав действия, сроки, время:
- **А теперь ставьте «лайк» и делитесь этой информацией с друзьями**
- **Приходите 18 ноября в 15. 00 в аудиторию 331 Главного Корпуса, там пройдет конкурс Презентаций идей**
- **Запишите контактные телефоны +375295666753**
- **Мой адрес в контакте <https://vk.com/id38475752>.
Добавляйтесь в друзья!**

- *Спасибо Всем, кто посетил мои мастер-классы!*