

# 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

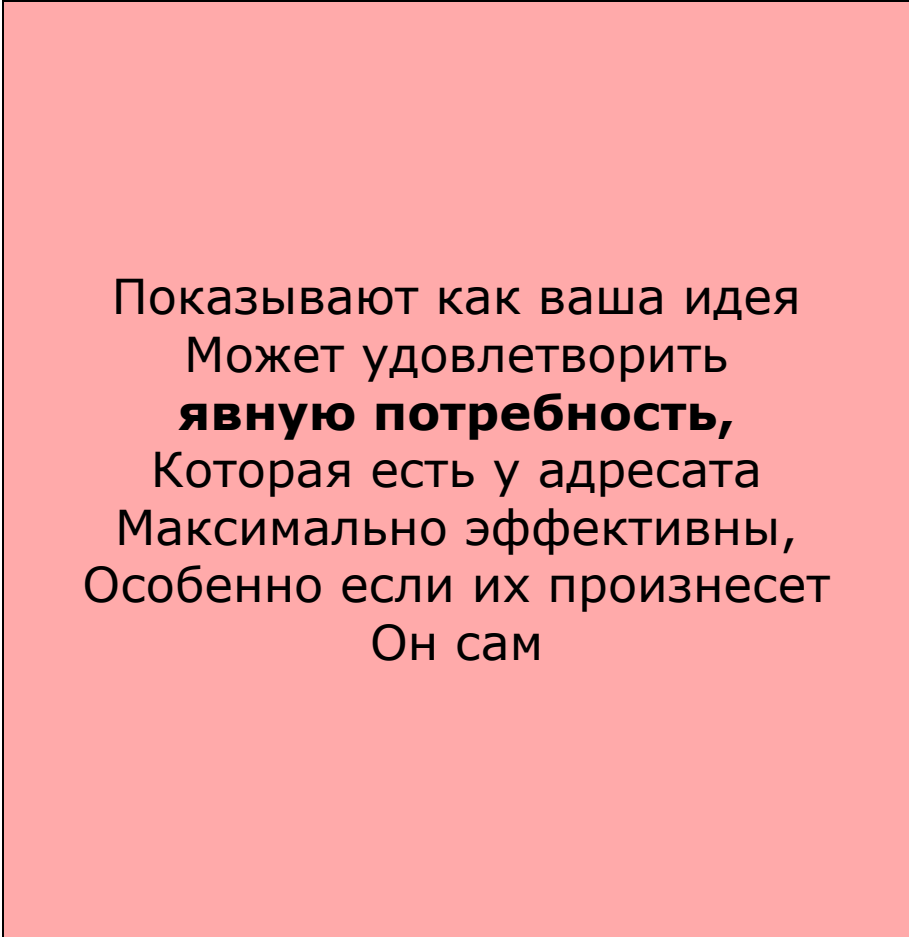
Не всегда связаны с опытом  
конкретного адресата

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!*