



**РАНХиГС**  
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



## ПРОЕКТНАЯ ВСТРЕЧА

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТА  
СТРАТЕГИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОЕКТА

27 февраля 2020 г. Лаборатория проектных технологий

# КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТА

**Преимущество** – это не что иное, как дополнительные выгоды или возможности, которые данный субъект имеет по сравнению с другими

## КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТА

---

АДМИНИСТРАЦИЯ МУНИЦИПАЛИТЕТА	НАСЕЛЕНИЕ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ(ЫЕ) ПРОЕКТ (Ы)	

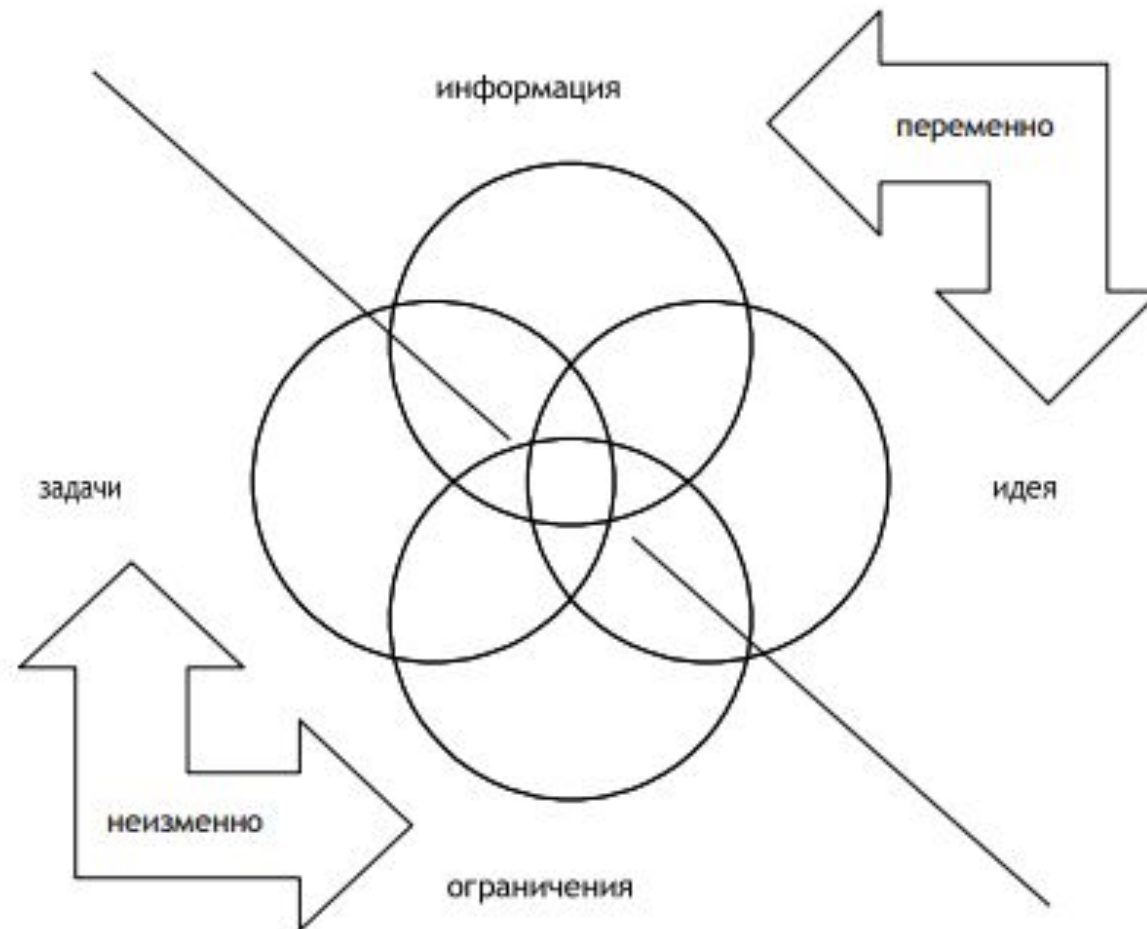
# Цели презентации:

- Привлечение внимания и пробуждение интереса к представляемому проекту;
- Формирование необходимого отношения к проекту в целом, предоставление самых важных ответов;
- Демонстрация серьезного отношения к делу, профессионализма и сплоченности и квалификации членов команды;
- Возбуждение активного интереса, провокация нужных вопросов;
- Подведение к пониманию необходимости дальнейших конкретных шагов в отношении проекта

# Взаимодействие инструментов проведения презентации



# Схема формирования содержания презентации



# Законченная структура презентации включает:

- вступительную часть,
- непосредственно содержание презентации,
- заключение.

# ХАРАКТЕРИСТИКА АУДИТОРИИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ

ПОЗИЦИЯ АНАЛИЗА	ВОПРОСЫ ПО ОБОЗНАЧЕННОЙ ПОЗИЦИИ
<b>Общие характеристики аудитории</b>	Спрогнозируйте, сколько человек придет на презентацию. Выясните, есть ли у них какие-либо политические, религиозные, профессиональные комплексы или предубеждения. Проанализируйте соотношение мужчин и женщин, возраст присутствующих, отношение присутствующих к определенным социальным и этническим группам, профессиональные аспекты деятельности присутствующих. Проанализируйте наихудшее, что может произойти на презентации.
<b>Анализ отношения аудитории к теме данной конкретной презентации</b>	Проведите анализ возможной реакции публики презентацию, зачем конкретные люди пришли. Определите отношение слушателей к теме презентации. Отрефлексируйте, как аудитория реагировала на презентации такого рода в прошлом. Определите, какие стороны предмета и в каком свете лучше показать данной аудитории. Определите, будут ли затруднения в понимании частей вашей презентации. Отслеживайте настроение публики и ее ожидания в ходе презентации. Определите, какой способ преподнесения информации будет наиболее эффективным, выгодным и произведет наибольшее впечатление на присутствующих: предоставление технической информации, статистического анализа, исторической информации, демонстрация, подобный пример и т. д. Смоделируйте возможно наихудшую реакцию аудитории, предугадайте возможные уточнения и вопросы, постарайтесь предугадать реакцию публики.
<b>Анализ подготовленности аудитории</b>	Определите, знает ли аудитория об объекте, знакома ли тема презентации. Определите насколько возможно использовать специфические термины и тематический словарь. Спрогнозируйте, все ли способны понять то, о чем вы говорите, какую поддерживающую информацию необходимо предоставить аудитории для лучшего понимания предмета. Подумайте о конкретных цифрах и спецификациях, которые могут попросить предоставить. Проанализируйте, включает ли в себя объект презентации рутинное, длительное представление информации.
<b>Отношения презентующего с аудиторией</b>	Определите ваши роль и статус. Определите, насколько аудитория дружелюбна, открыта, гостеприимна вашей точке зрения, вашему конкретному стилю презентации. Определите, как аудитория настроена по отношению к вам. Определите, есть ли у аудитории склонности, которые могут работать против вас. Проанализируйте возможное отношение публики к построению вашей презентации и ее отдельным частям. Определите, какие аспекты поддерживающей информации будут выглядеть для данной аудитории наиболее убедительно.



# Правила подачи информации

**Первый шаг** – это определение главной идеи, вокруг которой и будет строиться ваша презентация.

Главная идея должна быть связана с вашим объектом и должна служить стержнем, на который каждый присутствующий должен нанизывать получаемую от вас информацию.

*Ваша цель – разработать такую главную идею, чтобы сделать презентацию интересной осязаемой для аудитории и сделать объект презентации для присутствующих таким же понятным и интересным, каким он является для вас.*

# Правила подачи информации

## Структурирование информации

Прием «перевернутая пирамида» наоборот предписывает начинать с наиболее важной информации, постепенно переходя к объяснению причин, и подкреплению информации примерами и фактами, если аудитория продолжает внимательно слушать.



Приемы эмоционального отклика

<b>«Хук»</b>	Запоминающееся эмоциональное начало, немедленно <i>привлекающее</i> внимание аудитории.	
<b>Рамка</b>	Тема, ситуация, проблема, действующие лица, которые вовлечены в проблемную ситуацию.	
<b>Ссылка на авторитет</b>	Один или несколько <i>ярких примеров</i> со, подтверждающих важность проблемы (мнение общественности, уважаемых людей, научного сообщества, публикации в прессе, статистические данные, конкретные события).	
<b>Позиция</b>	Обоснование необходимости действия определенным образом.	
<b>Выбор</b>	Набор возможных вариантов действий в вашу поддержку, из которого каждый в аудитории мог бы выбрать близкое для себя как ответную реакцию на проблему.	
<b>Призыв</b>	Запрос, призыв к специфическому, особенно, конкретному действию, которое аудитория может либо выполнить немедленно, либо обязаться выполнить вскоре.	

- Использование демонстрационно–наглядных материалов
- Планирование времени выступления
- Ответы на вопросы

# «Золотое правило» презентации (Правило трех Д)

Для того чтобы вы могли обходить вышеперечисленные опасности/ошибки при подготовке и проведении презентации, надо тренировать следующие навыки.

- Умение вести **Диалог** с аудиторией.
- Умение **Двигаться** во время выступления.
- Умение организовывать **Действие** и вовлекать в него слушателей.

# Материалы встречи ВКонтакте

- <https://vk.com/klgranepalaboratory>

Напишите что-нибудь...

Все записи    Записи сообщества    Отложенные 1

Лаборатория проектных технологий КФ РАНХиГС · редактирование записи  
сегодня в 16:48

**ПРОЕКТНАЯ ВСТРЕЧА: РЕЗУЛЬТАТЫ**

Дорогие друзья!  
Сегодня в рамках нашей проектной встречи мы обсудили ключевые преимущества, провели взаимооценивание и определили стратегии презентации Ваших проектных идей.  
Обращаем Ваше внимание на полезные материалы по результатам нашей встречи (прикрепленные файлы).  
На следующей неделе мы продолжим работу! До встречи!!!

До встречи!  
#klgranepa #klgranepalpo #klgranepanews #ranepa #мойпроект

Презентация проекта.pdf  
570 КБ

27 Февраля 2020 в 16:48 × Тематика ▾

Лариса    Ольга  
Анастасия    Ольга

Ссылки 12

- Московско...  
Института у...  
проектами ·  
Managemen...  
PMI  
pmi.ru
- Пособия - Б...  
проектов  
projectburea
- Стандарты...  
проектами.  
upr-proektop
- ГОСТ Р ИСС...  
Страница 1  
НАЦИОНАЛ



**РАНХиГС**  
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Спасибо за внимание!