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

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

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТА

АДМИНИСТРАЦИЯ МУНИЦИПАЛИТЕТА	НАСЕЛЕНИЕ

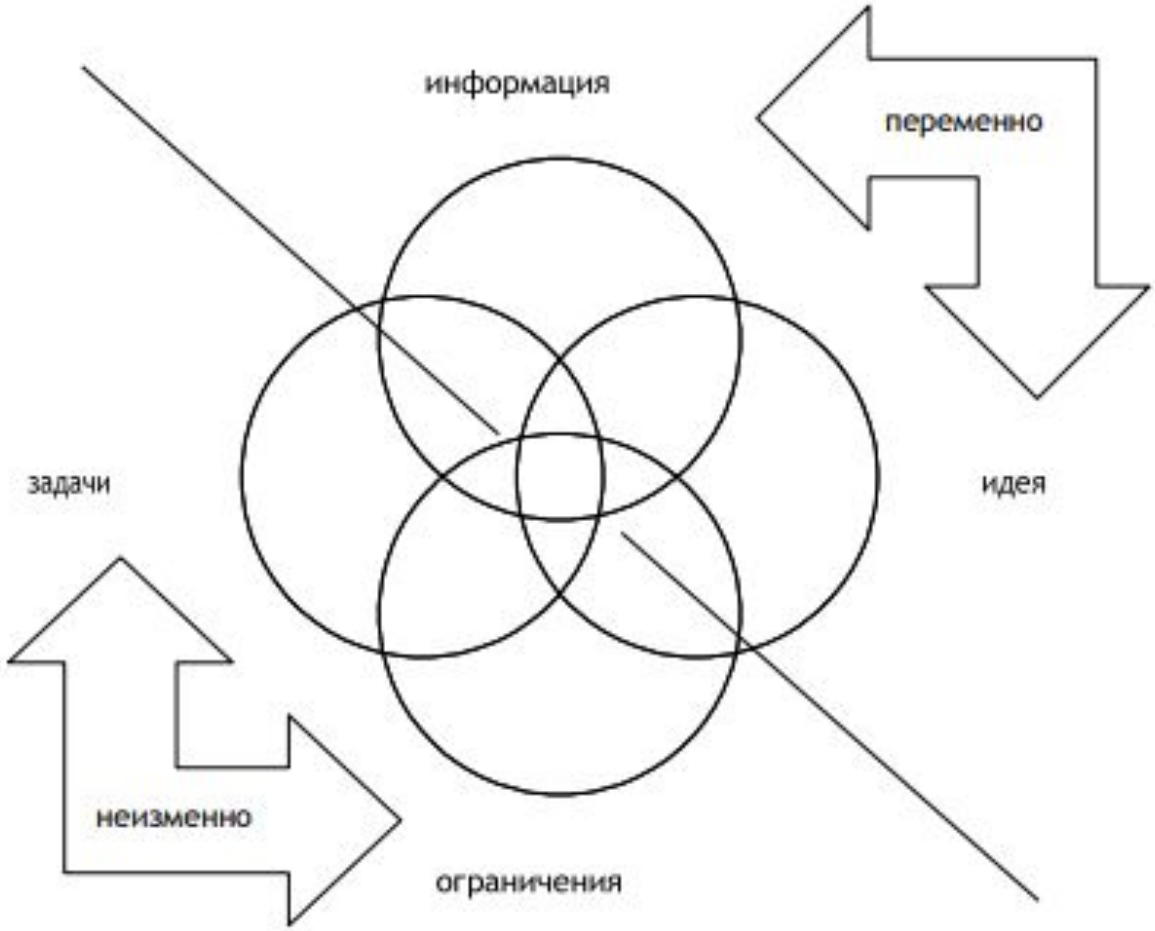
НАЦИОНАЛЬНЫЙ(ЫЕ) ПРОЕКТ (Ы)	

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
Общие характеристики аудитории	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.
Анализ отношения аудитории к теме данной конкретной презентации	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.
Анализ подготовленности аудитории	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.
Отношения презентующего с аудиторией	Определите ваши роль и статус. Определите, насколько аудитория дружественна, 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 **<u>главной идеи</u>**, 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

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

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

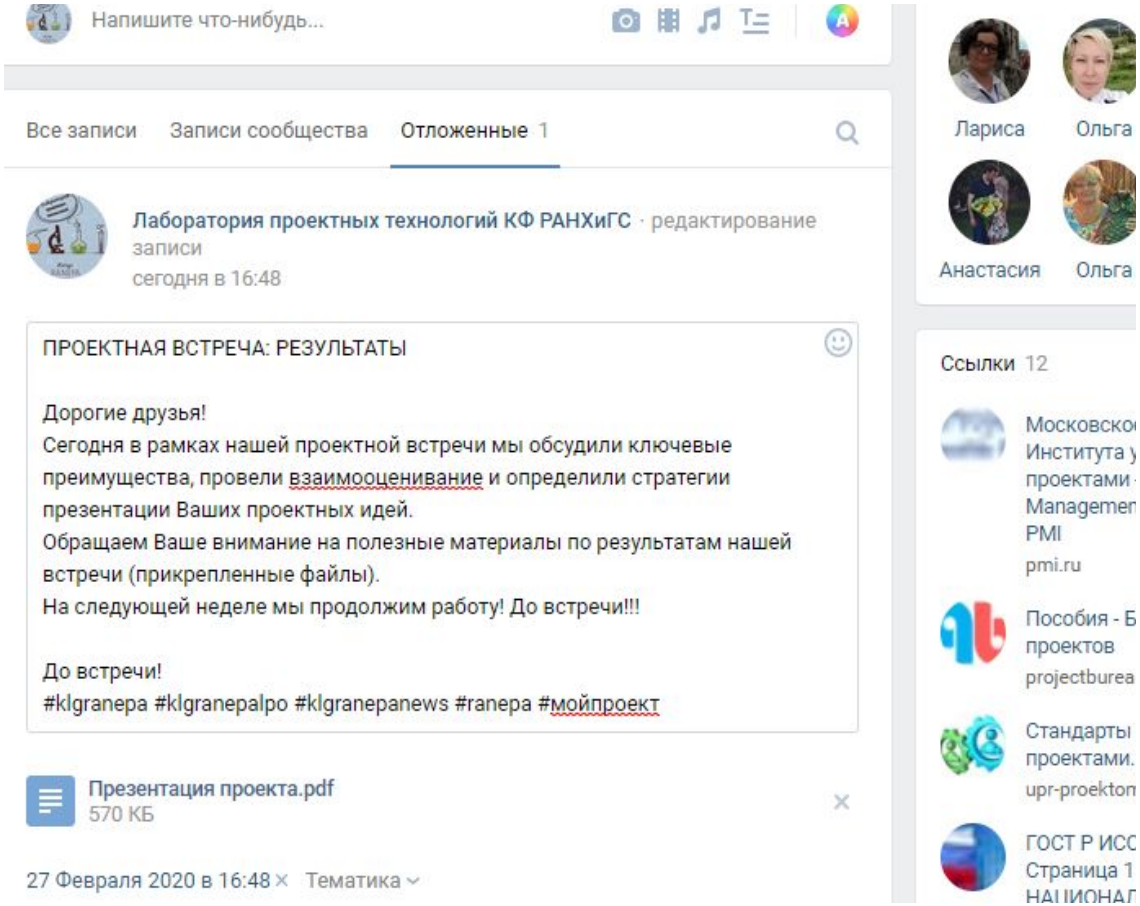
«Золотое правило» презентации (Правило трех Д)

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



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

Спасибо за внимание!