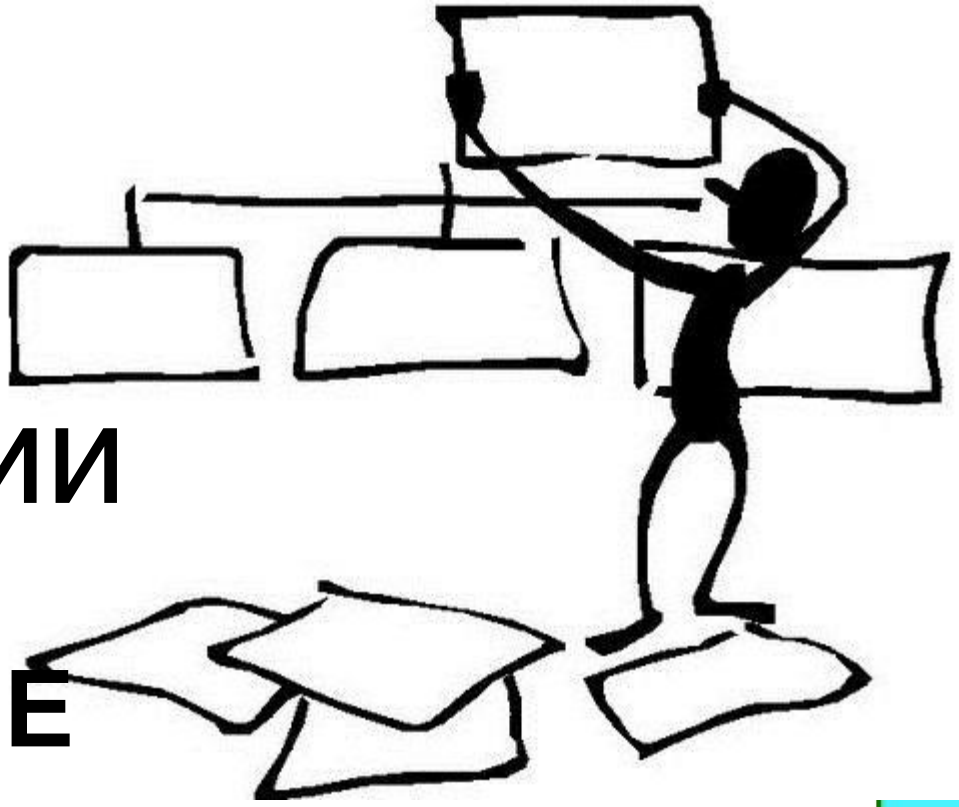
Структура презентации



ВСТУПЛЕНИЕ

fppt.com

Структура презентации определяется исходя из ваших целей и задач:

fppt.com

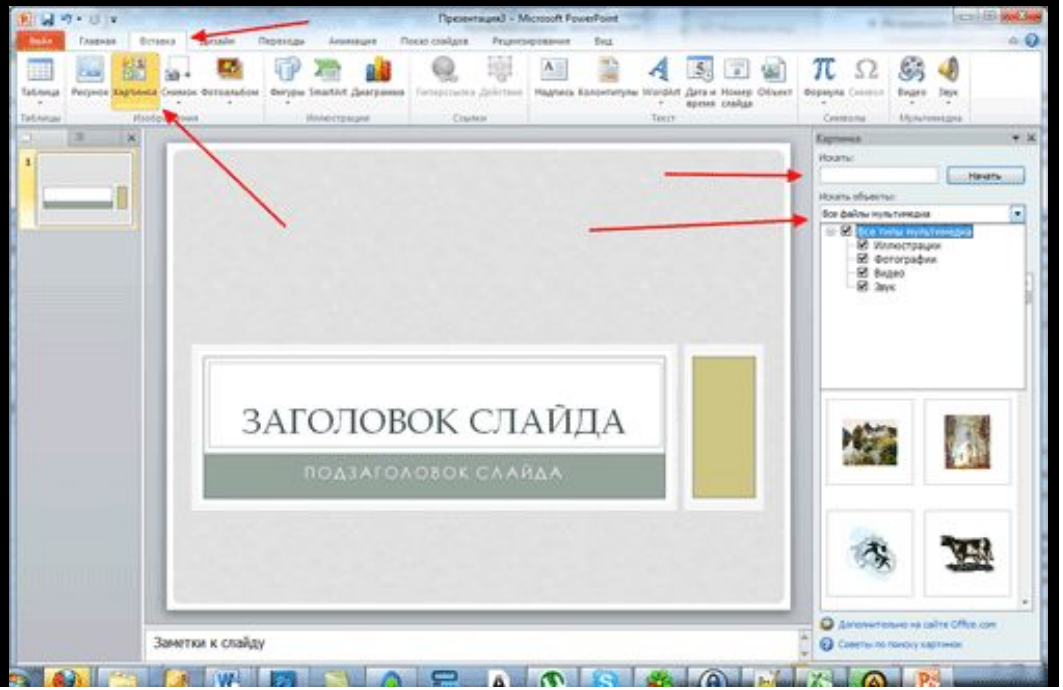
ЧТО ОНИ ПОЙМУТ?

fppt.com

ЧТО ОНИ ЗАПОМНЯТ?

fppt.com

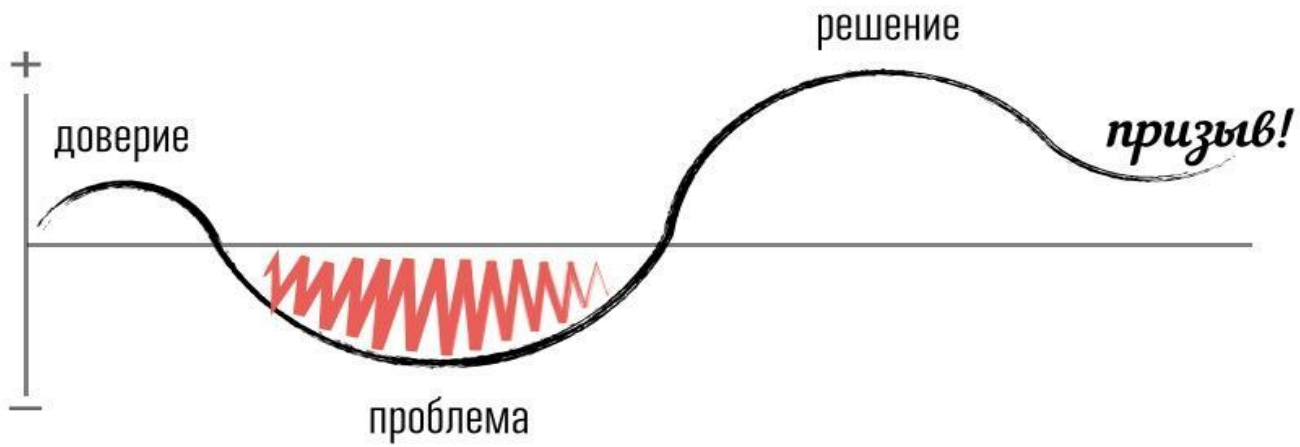
ЧТО ОНИ СДЕЛАЮТ?



fppt.com

В общем виде скелет презентации:

fppt.com



fppt.com

Вступление – это доверие, либо его отсутствие.

fppt.com

Первое впечатление – это ответы на вопросы:

- «Кто это?»
- «Что мне даст его презентация?»
- «Почему я должен уделить этому время именно сейчас?»

fppt.com

Попробуйте ответить на эти вопросы, анализируя несколько слайдов презентации, предложенные ниже.

fppt.com

Брендинг

Обзорная лекция

Терентьев Юрий Викторович
канд. экон. наук

НОВОСИБИРСК 2014

fppt.com

Историческое развитие теоретических взглядов на продвижение товаров и торговых марок

fppt.com

Продвижение товаров и торговых марок

До 60-х годов

Основная задача продвижения: непосредственно стимулировать продажи товара, во многих случаях – продавать напрямую.

Эффективная реклама должна привлекать максимальное количество непосредственных откликов потребителей (купоны, запросы и так далее).

Клод Хопкинс – самый известный рекламист 1920-х – 30-х годов, автор книги «Научная Реклама» (1928). Апологет строго аргументированного, убеждающего текста.

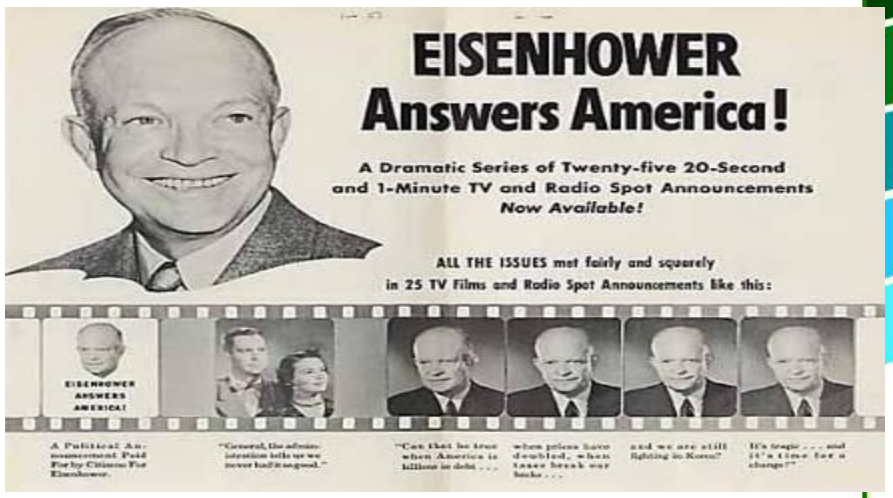
fppt.com

Продвижение товаров и торговых марок
В 60-е годы

Основная задача продвижения: найти и донести до потребителя УТП – «Уникальное Торговое Предложение» товара.

Эффективная реклама утверждает потребителя в мысли, что товар имеет важную уникальную особенность.

Россер Ривз – автор книги «Реальность в рекламе» (1956). Разработал концепцию «Уникального торгового предложения». Самая известная работа: президентская кампания Эйзенхауэра.



fppt.com

Чем лучше мы выглядим,

тем больше доверия вызываем,

тем проще убедить и вдохновить на действие!

fppt.com

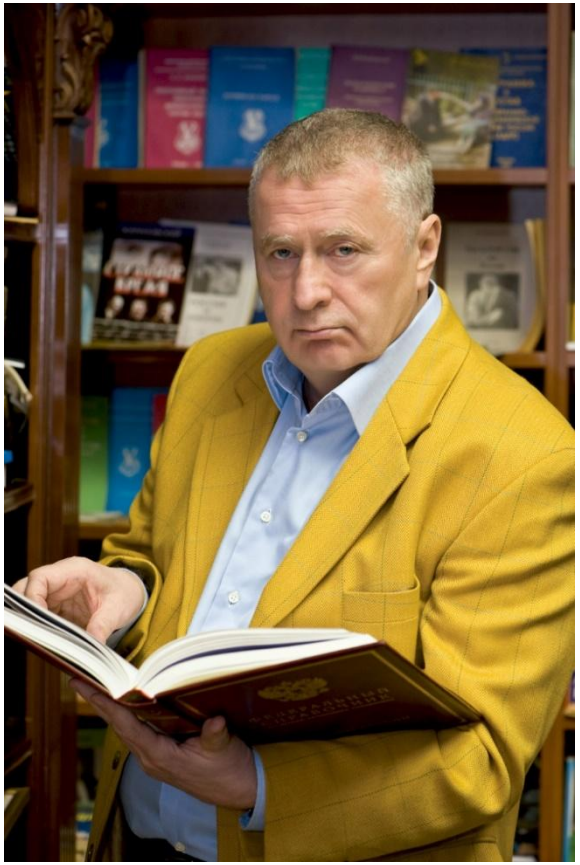
Сравним образы публичных людей

fppt.com

В.Ф.Жириновский

fppt.com

fppt.com



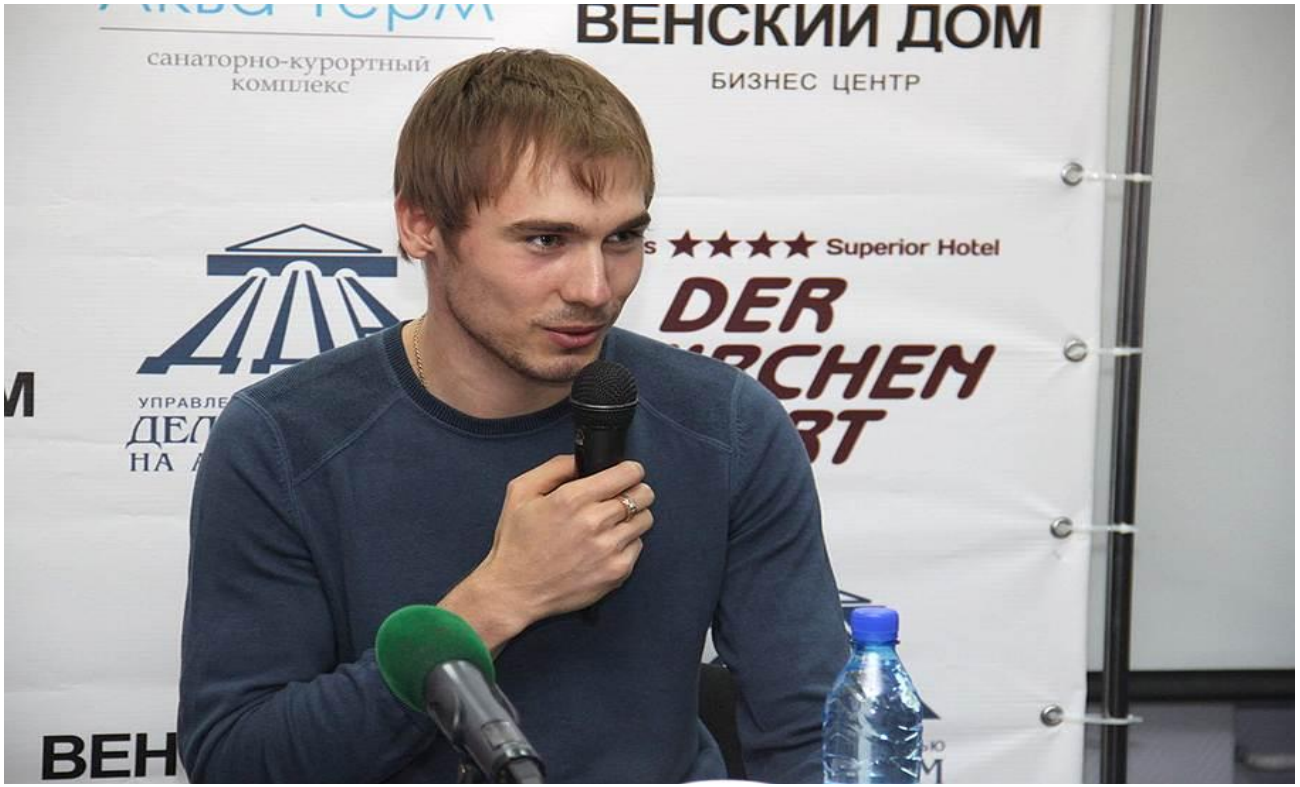
fppt.com

fppt.com

fppt.com

А. Шипулин

fppt.com


ВЕНСКИЙ ДОМ
БИЗНЕС ЦЕНТР
санаторно-курортный комплекс
Superior Hotel
DER

fppt.com

fppt.com

Все они разные, но:

- Их внешний вид соответствует образу их деятельности;
- Их выступления убедительны
- Их выступления вдохновляют на действие.

fppt.com

Доверие вызывают:

- Не только внешний вид
- Но и грамотное вступление (приветствие, обращение, поведение)

fppt.com

Формы приветствия:

- Здравствуйте!
- Приветствую Вас!
- И снова здравствуйте!
- Добрый день!
- …

fppt.com

Формы обращения:

- Уважаемые коллеги
- Друзья
- Дамы и господа
- Уважаемые сотрудники компании…
- Уважаемые слушатели
- Уважаемые студенты
- ….

fppt.com

Невербальное поведение:

- Свободная походка,
- Уверенная поза,
- Визуальный контакт,
- Доброжелательное выражение лица,
- Открытые ладони

fppt.com

Рассмотрим три варианта вступления

- **Вариант №1: «Рассказать одной фразой о себе с точки зрения темы»**
- «Добрый день, меня зовут Андрей, и я с 12 лет играю в компьютерные игры. Тема моей презентации – «**Компьютерные игры: остаться в живых**». Если у вас уже есть взрослые дети, которые играют за компьютером, то вы прекрасно знаете, какими жестокими бывают эти игры. Ну, а если детей у вас пока нет, то в следующий раз, когда вы будете идти по подземному переходу и навстречу вам будет идти школьник с ранцем за спиной, подумайте о том, что весь предыдущий день он резал, поджигал и расстреливал из пулемета игровых персонажей, очень сильно похожих на вас… А теперь я предлагаю взглянуть на некоторые цифры».

fppt.com

- «**Кто это?**» - тот, кто разбирается в вопросе компьютерных игр лучше любого в этой аудитории.
- «**Что мне даст его презентация?**» - я не играю в компьютерные игры, но узнаю, что это такое; я тоже играю в компьютерные игры, но стаж поменьше, может я чего-то не знаю…
- «**Почему я должен уделить этому время именно сейчас?**» - это актуально, ведь я работаю с подростками…

fppt.com

- **вариант № 2** – **Рассказать одной фразой о своих результатах с точки зрения вашей темы.**
- «Меня зовут Андрей Васильевич, я 10 лет работаю в МЧС и за это время на своих плечах вынес из пожара 4236 человек, а сейчас и вам расскажу, как не только самому выбраться из огня, но по возможности спасти и еще несколько жизней».

fppt.com

- «**Кто это?**» - тот, кто работает в МЧС – авторитетной организации.
- «**Что мне даст его презентация?**» - никто не застрахован от чрезвычайных ситуаций, знать как себя в них вести полезно.
- «**Почему я должен уделить этому время именно сейчас?**» - ЧС не должны застать меня врасплох….

fppt.com

- ВАРИАНТ № 3 – **Рассказать личную историю, имеющую отношение к вашей презентации (**она работает магически, наш мозг любит истории**)**
- «Наша компания 30 лет на рынке и, вы знаете, 20 лет из них я с этой компанией. У нас сейчас 500 тысяч клиентов, но я помню времена, когда их было всего два. Да, мы 10 лет работали на двух клиентов, пока не произошло вот что…»

fppt.com

- «Кто это?» - опытный сотрудник фирмы.
- «Что мне даст его презентация?» - он успешен, возможно его опыт поможет и мне
- «Почему я должен уделить этому время именно сейчас?» - это актуально, ведь я работаю…

fppt.com

Чего никогда не стоит делать во время вступления:

- 1. Никогда не извиняйтесь и не оправдывайтесь за то, что: вы не успели подготовиться, вам только что сказали, что у вас на выступление вместо сорока минут есть только десять, вы готовились всю ночь, не выспались и т.п.

fppt.com

- 2. Никогда не делайте вид, что ваша презентация еще не началась, если вы уже оказались на сцене.

fppt.com

- 3. Никогда не начинайте свое выступление с анекдота, если не рассчитываете, что зал будет смеяться.
- 4. Никогда не начинайте свое выступление с вопроса, если не рассчитываете, что зал будет вам что-то отвечать.

fppt.com

Помните,

первый шаг очень важен.

Успешного вам выступления!

fppt.com

тест

fppt.com

1.Скелет презентации включает:

1. Вступление
2. Основная часть
3. Дополните недостающее

fppt.com

2. В течение какого времени формируется первое впечатление?

1. 10 сек
2. 7 сек
3. 1 мин

fppt.com

3. Импритинг – это:

1. «впечатывание» образа человека в сознание публики.
2. Положительный «шлейф» от выступления
3. Отрицательный шлейф от внешности выступающего»

fppt.com

4. Соотнесите понятия и их содержание:

1. фактор содержательности	1. манера изложения (как оратор доносит содержание до аудитории)
2.фактор коммуникативности	2. информация, которую выступающий хочет донести до аудитории

fppt.com

.

5. с какого момента начинает формироваться первое впечатление?

1. С первого слайда
2. С первого слова
3. С момента появления выступающего на публике

fppt.com