



# Презентация о презентации

---

Для Участников  
Питерского клуба своего дела



# Цель этой презентации

---

- Получить информацию по теме
- Опробовать формат «друг другу»
- Полноценный тренинг
- Выбрать следующую тему



# План презентации

---

Права слушателя

Зачем делать презентацию

10 правил докладчика

Структура презентации

Реклама - двигатель обучения

Типичные ошибки

Источники информации



# Права слушателя

---

- Цель презентации
- Уважение
- Время
- Содержание
- Слайды
- Гибкость
- Поведение докладчика
- Концовка



# Зачем делать презентацию

---

Презентация – упражнение в убеждении

Цель: кратко, реалистично, действие

Цель помогает:

- Необходимость презентации
- Концентрация
- Я хочу – Слушателю необходимо
- Критерий успеха



# Слушатели

---

- Право голоса
- Знакомы с материалом
- Заинтересованность
- Что стоит на кону
- Почему сказали «нет»
- Их установки
- Восприятие материала



# Время

---

- Лучше недоговорить
- Ознакомительный материал до
- Раздатка после
- Дополнительные слайды
- Приоритеты
- Новое соглашение

# 10 правил докладчика.

## Подготовка

---

- Простой дизайн
- Четкость надписей
- Цвет – осмысленно
- Спец эффекты – минимум
- Разумные сроки изготовления



# 10 правил докладчика.

## Выступление

---

- Репетируйте
- Заранее проверить технику
- Запасные слайды
- Отвлечение – на пустом слайде
- Следуйте хотя бы 7 правилам



# Речь в лифте

---

Правило 20 (30, 45) секунд

Предложение: Начать презентацию с  
«речи в лифте»

Пример: телереклама



# Вступление

---

- Цель
- Важность
- Обзор

В любом порядке: ЦВО, ОВЦ, ВЦО...



# Заключение

---

- Резюмируйте
- Рекомендации
- Программа действий
- Попросить согласия
- Дальнейшие шаги



# Структура презентации

---

Есть факты, доказательства и выводы

Стратегии:

- Доказательства – выводы
- Выводы – доказательства
- Поэтапно выводы – резюме выводов - общий итог



# Подход MESE

---

Взаимно исключающие, совместно исчерпывающие - Mutually Exclusive, Collectively Exhaustive

Построение смысловой пирамиды

Пример:

Земля – Европа - Франция



# Реклама–двигатель обучения

---

- Видео (ТВ, кино, магазины)
- Радио
- Стенды (5-секундный контакт)
- Объявления и рекламам газетного формата



# Типичные ошибки

---

- Оформление слайда
- Разный уровень аудитории
- Нет определений
- Техническая неподготовленность
- Отсутствие обзора
- Презентация «не прокатана»
- Раздатка устарела





# Оформление. Размер

	2 м	3,5 м
16 пунктов	4	6
20 пунктов	9	13
24 пункта	13	18
30 пунктов	15	21
32 пункта	19	25

# Оформление. Форматирование

## Танки как средство боя

- Танки в современной войне важны
- Броня
- Орудие
- Психологическое воздействие
- Битва под Сталинградом

## Танки как средство боя

### Характеристики:

- Броня
- Орудие
- Психологическое воздействие

Пример: Битва под Сталинградом



# Тактики ухода от вопросов

---

- Отложить на потом (в конце)
- Контролировать (позже)
- Избегать (отвернуться)
- Перезагрузка (изобилие)
- Спрятаться (темнота)
- Завалить (говорить)



# Отвечая на вопрос

---

- Выслушать
- Обдумать ответ
- Не повторять (3 исключения)
- Отвечать на *вопрос*
- Отвечать всем
- Удостовериться в понимании



# Глупых вопросов нет

---

- Не относится к теме
- Враждебный
- Не важный человек
- Постоянно спрашивает
- Нет ответа

**СЛУШАТЕЛИ – НЕ ВРАГИ**



# Источники информации

---

Барбара Минто «Золотые правила Гарварда и McKinsey»

Джин Желязны «Бизнес-презентация»

Джин Желязны «Говори на языке диаграмм»

E-executive.ru Статья «Главный по презентациям»



# Ошибки в презентации

---

Потренируйтесь – найдите  
ошибки в этой презентации



# Обсуждение и вопросы

---





# Что осталась за кадром

---

К сожалению, из-за ограничения по времени не было возможности рассказать все, что хотелось.

Это примеры, ошибки других, практика создания «с нуля», обсуждения, интересные технические ходы, обзор программ для презентаций, «набор выступающего»



# Интересные темы

---

- (1) ■ Нестандартные ходы в рекламе товаров
- (2) ■ Создание идей. Технологии гениальности
- (3) ■ Технические штучки для малого бизнеса
- (4) ■ Машина времени - как все успеть
- (5) ■ Все есть в интернете
- (6) ■ Методики избавления от стресса
- (7) ■ Манипуляция сознанием. Противодействие внушениям.



# Контакты

---

Марат Козлов

[Marat.Kozlov@gmail.com](mailto:Marat.Kozlov@gmail.com)

+7 921 943-0471