



# Тренинг “Эффективная презентация”

## День 3

# Работа со слайдами (продолжение)

- ❑ не читайте информацию со слайда
- ❑ разбейте слайды на логические группы и составьте для себя план слайдов
- ❑ подготовьте «мостики» - переходы от слайда к слайду
- ❑ отрепетируйте поворот головы на слайд, а затем восстановление зрительного контакта




# Правила ответа на вопросы аудитории



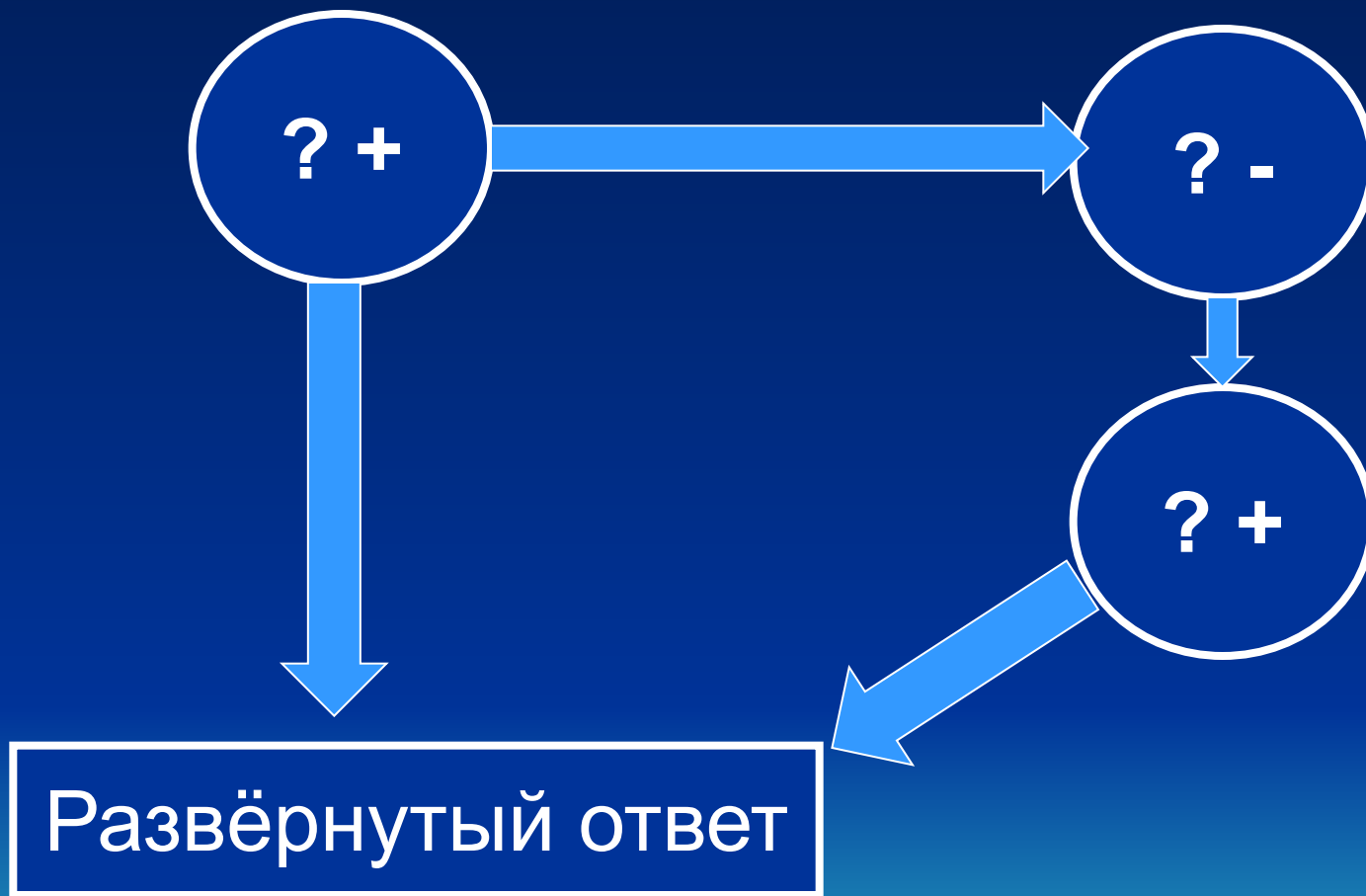
# Золотое правило:

Плесень размножается  
спорами.  
Не спорьте  
с плесенью!



 Atkritka.com

# Алгоритм ответа:



1. **Выслушайте ВСЕ** вопрос!



2. **Повторение вопроса** даёт:

а) шанс его понять;

б) время подумать;

в) переформулировать.



### 3. Отвечайте только на заданный вопрос

- ты куришь?
- да
- сколько времени?
- пол второго





4. **Отвечайте всей аудитории**, а не только задавшему вопрос



## 5. **Оценивайте вопросы** (Вы – ХОЗЯИН!)

*О, какой неожиданный вопрос!*

*Это блестящий вопрос!*

*Этот вопрос я меньше всего хотел  
услышать!*



6. **Начинайте с согласия.** Соглашайтесь с:  
правдой,  
фактами,  
ВОЗМОЖНЫМИ ПОСЛЕДСТВИЯМИ.

- *Вы алкоголик?*
- *Да, мой цвет лица часто позволяет сделать такой ошибочный вывод.*



## 7. Найдите в критике позитивное намерение

-Ты говоришь как  
идиотка!  
-Я говорю так ,чтоб  
ты понял! . . .



## 8. Кажется, что вопрос - враждебный

- ❑ Отвечайте на содержание вопроса
- ❑ Игнорируйте эмоции



# 9. Нет ответа на вопрос

- ❑ Признайте, что у Вас нет ответа
- ❑ Поблагодарите человека за то, что он отметил то важное, о чем вы не подумали



# 10. Нет уверенности в правильности ответа на вопрос

□ Использовать предположения:

- У меня нет достоверной информации, и,  
я могу лишь высказать своё мнение:...



# 11. Возражение (негативная реакция на высказанное собеседником)



В основе любого возражения:

- 1) небезразличие к услышанному;
- 2) нехватка информации.

**Спросите, какой информации не хватает**