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

- 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 проверять 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 как средство боя
▪ Танки в современной войне важны ▪ Броня ▪ Орудие ▪ Психологическое воздействие ▪ Битва под Сталинградом	Характеристики: ▪ Броня ▪ Орудие ▪ Психологическое воздействие <u>Пример</u>: 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-xecutive.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

+7 921 943-0471