



# Презентация как жанровая разновидность деловой публичной беседы

Секреты профессиональной  
коммуникации

# Вопросы

1. Определение презентации как риторического явления
2. Цель и задачи презентации
3. Виды презентаций
4. Жанровая характеристика презентаций.
5. Презентационная речь : структура и содержание



# Презентация как риторическое явление

Презентация – это:

- 1) Общественное (публичное) *представление*, предъявление чего-либо нового, недавно появившегося.
  - 2) Большой официальный *прием*, который устраивается организацией с целью *прорекламировать* свою деятельность.
- Презентация играет роль визитной карточки фирмы



## 2. Цель и задачи презентации

*Цель презентации:*

помочь организации и ее  
сотрудникам приобрести  
известность, достичь  
профессионального успеха.



## 2. Цель и задачи презентации

- *Задачи:*

1. Создать мнение о себе и фирме как высококвалифицированном творческом коллективе.
2. Проявить лидерские качества, интеллектуальный потенциал.



## 2. Цель и задачи презентации

3. Продемонстрировать деловые качества сотрудников (организованность, инициативность).
4. Убедить других принять идеи, концепции, точки зрения.



## 2. Цель и задачи презентации

5. Продвинуть продукцию, услуги организации; расширить сферу производственных интересов.
6. Распространить деловую информацию внутри организации и среди широкой публики.



## 2. Цель и задачи презентации

7. Повысить узнаваемость имени, названия фирмы, имен ее сотрудников.

8. Повысить (поднять) восприимчивость публики к новым продуктам и услугам.



## 2. Цель и задачи презентации

9. Найти новые способы  
воздействия на клиентов и  
спонсоров.

10. Внедрить новые методы и  
формы деятельности



# 3. Виды презентаций

**По адресату**

**внешние**

**комплексны  
е**

**внутренние**



### 3. Виды презентаций

*По направлению  
деятельности*

иерархические

**Нисходящие  
(к подчиненным)**

**Восходящие  
(к руководителям)**



### 3. Виды презентаций

По цели

**Продвигающие**  
(реклама, внедрение)

**Информационные**  
(сообщение  
Информации)



# 3. Виды презентаций

**По  
количеству  
аудитории**

**Публичные**

**Камерные**

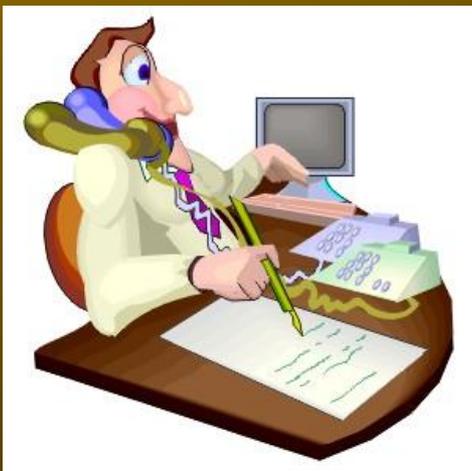
**Приватные**



## 4. Жанровая характеристика презентаций

*Внешние презентации*

К Рассчитаны на лиц, не принадлежащих к организации



## 4. Жанровая характеристика презентаций

### *Внутренние презентации*

**К Проводятся в организации по схемам:**

- Главный руководитель – руководителям отделов
- Руководитель отдела – его сотрудникам
- Референт – доклад на определенную тему сотрудникам и руководителям фирмы



## 4. Жанровая характеристика презентаций

### *Публичные презентации*

- Массовые (50-200 человек)
- Групповые (10-50 человек)



## 4. Жанровая характеристика презентаций

### Особенности:

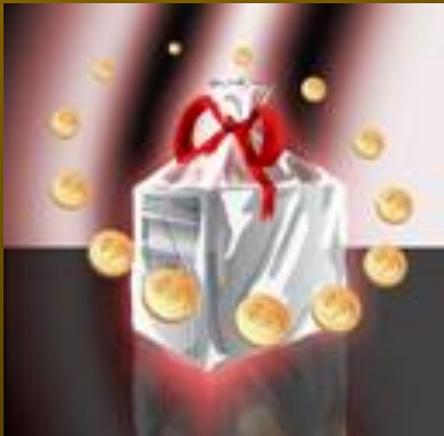
- Хорошо спланированы, подготовлены (по сценарию, роли всех присутствующих определены; используются схемы, таблицы, слайды, фильмы и т.п.)



## 4. Жанровая характеристика презентаций

- Отводится время на вопросы (но не для обсуждения проблем, дискуссий)

К Рекламные подарки (недорогие предметы: ручки, календари, значки, записные книжки)



## 4. Жанровая характеристика презентаций

К Пригласительные билеты публике

Главная проблема – публика (разнохарактерная, неоднородная)

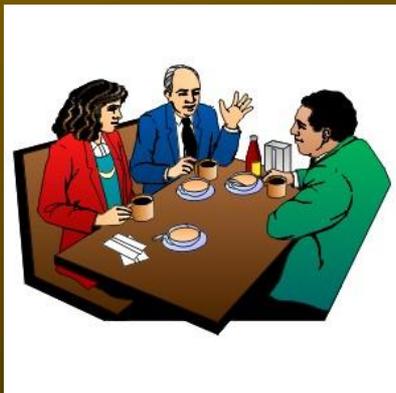


# 4. Жанровая характеристика презентаций

## *Камерная презентация*

Место проведения:

- Помещение фирмы («День открытых дверей»)
- Домашняя обстановка



## 4. Жанровая характеристика презентаций

Решающая роль – социальным связям, а не качеству товаров и услуг (сетевой маркетинг).

Люди верят тем, кто им знаком (психологическое давление)

Риторическая особенность: живой, непосредственный диалог, НЕ

МОНОЛОГ.

Г.Б.Вершинина

21



## 4. Жанровая характеристика презентаций



*Приватная (неофициальная)  
презентация (1-2 чел.)*

**Участники:** продавец – покупатель;  
реализатор, распространитель –  
покупатель, клиент.

**Условия успеха**

**% Хорошее знание психологии**

**% Квалификация (знать все о  
товаре!)**



## 4. Жанровая характеристика презентаций



### Действия организатора приватной презентации

- выбор и оценка клиента (возраст, внешний вид, материальные возможности);
- общая характеристика фирмы, услуг;



## 4. Жанровая характеристика презентаций

- анализ товара в сопоставлении с конкурентами (эффективность, удобство, безопасность, универсальность, стоимость), в конце – преимущества
- нейтрализация сомнений и возражений клиента («Мне могут возразить»)



## 4. Жанровая характеристика презентаций

□ приглашение к сотрудничеству, указание на каналы связи (разговорный стиль + художественный, публицистический; доверительный диалог)



## 4. Жанровая характеристика презентаций

### Главные условия успеха

- % Интересное содержание речи
- % Яркая оригинальная форма
- % Активная речевая деятельность ( с соблюдением правил делового общения)



## 5. Презентационная речь : структура и содержание

1. Официальное обращение (Дамы, господа!)
2. Изъявление чувств благодарности за приход
3. Сообщение цели презентации (чего хотим)



## 5. Презентационная речь : структура и содержание

4. Представление организации

5. Характеристика и оценка продукции (что собой представляет). Главный упор – на то, что выиграет потребитель. Дается разносторонняя информация (+ и - , с чем связаны, каковы перспективы преодоления; главное внимание: + перевешивают -)



## **5. Презентационная речь : структура и содержание**

**6. Похвальные слова публике и потребителю («Вы, конечно, как такие-то, оцените...»)**

**7. Организация вопросов (не должны провоцировать дискуссию).**



## 5. Презентационная речь : структура и содержание

### Главное содержание речи

- Актуальность решаемой проблемы
- Новизна, оригинальность решений
- Перспективы развития организации и решаемой проблемы
- Коммерческая эффективность
- Готовность общества к восприятию проекта



# Презентация

*Желаем успеха в покорении  
вершин презентации!*

