



Секреты эффективной презентации

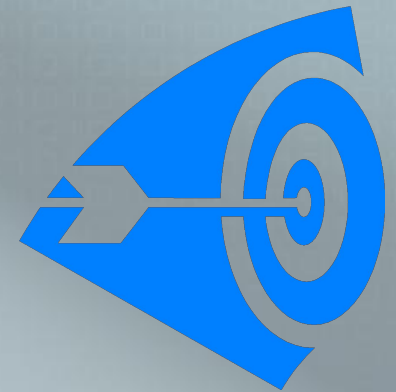
Шаг № 0 – Скажи себе «Супер!»

- Не тяните до последнего;
- Настройтесь на позитивный лад;
- Скажите себе «СУПЕР!»



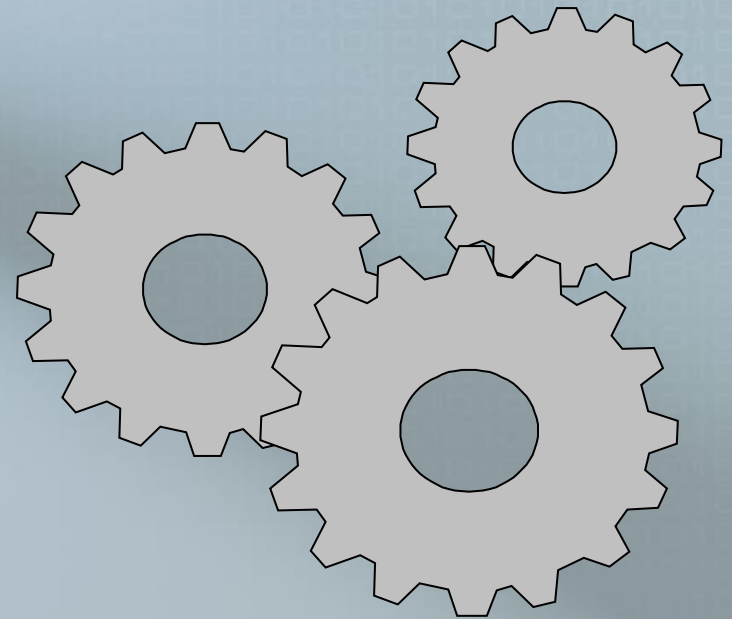
Шаг № 1 – Вопрос жизни и смерти

- Кто будет в зале? (участники презентации)
- Что мне от них нужно? (Ваша цель)
- Что я должен делать?
(Инструменты достижения вашей цели)



Шаг № 2 - Структура презентации

Важнейшая часть, составляющая основную часть работы над презентацией



Шаг № 3 - Репетиция

- Не пишите текст дословно;
- Проговорите текст не менее пяти раз;
- Сформируйте логику презентации



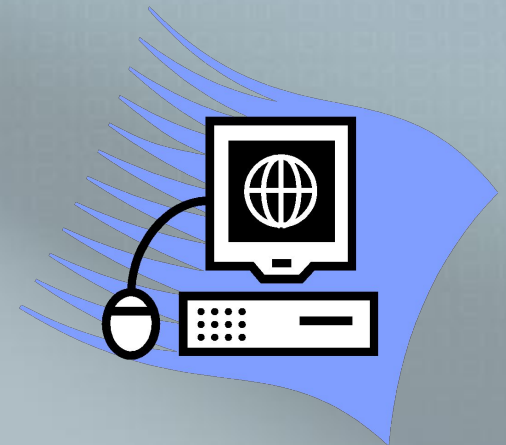
Шаг № 4 - Фиксация

- Создайте иллюстрированный материал – слайды;
- Напишите тезисы вашего доклада на карточках маленького формата

ПОМНИТЕ: Верный способ загубить презентацию – читать текст с бумажки

Шаг № 5 - Коррекция

Подготовка должна состоять не более чем на 50% из работы над содержанием и не менее чем на 50% из репетиций.



Шаг № 6 – Заслуженный отдых

Перед презентацией необходимо:

- Отвлечься;
- Выспаться



Баланс рациональных и эмоциональных факторов воздействия

Параметры	Эмоциональные доводы	Рациональные доводы
Время суток		
Возраст слушателей		
Пол слушателей		
Момент принятия решения		



Факторы, вызывающие доверие

- Приводите точные цифры. Называйте детали и обстоятельства;
- Предъявляйте документы;
- Ссылайтесь на мнения экспертов, свидетелей



Принципы оформления слайдов

- На одном слайде – не более 30 слов;
- На 20 минут презентации – в среднем достаточно 7 слайдов;
- На одном слайде – не более 3 типов шрифтов и не более 3 цветов;

Принципы оформления слайдов

- Используйте шрифты без засечек (пример: ARIAL);
- Не дублируйте информацию



Как снизить индекс непредсказуемости?

- Сделайте территорию выступления «своей»;
- Возьмите с собой всё необходимое;
- Оденьтесь соответствующим образом;
- Обретите союзника;
- Узнайте все об аудитории;

Как снизить индекс непредсказуемости?

- Проведите репетицию;
- Имейте достаточное количество свободного времени;
- Подготовьте альтернативный сценарий;
- Начните с подарка/комплимента/удивительного факта;
- Придите первым

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ

Скажи, о чем собираешься
рассказать, расскажи это, скажи о
чем ты сейчас говорил.



Вступление

Основная задача – захватить внимание слушателя

- Интересный факт;
- Удивительный факт ;
- Оттяжка;
- Вопрос или цепочка вопросов;
- «Когда я ехал к вам сюда...»;

Вступление

- Анекдот;
- Шутка
- Выведение из равновесия;
- «Что я сейчас чувствую...»;
- Самопрезентация;
- Комплимент;
- «Свой/чужой»;
- Событие недели

Вступление

- Обсуждение темы презентации и её названия;
- Оригинальная цитата;
- Обращение к интересам аудитории;
- Обсуждение аудитории

Обязательно укажите РЕГЛАМЕНТ и ЦЕЛЬ вашего выступления!

Основная часть

Должна составлять 60 % от всего выступления, подготавливает аудиторию к принятию нужного решения

- Положение дел на сегодня;
- Перспективы и последствия, если ничего не будет предпринято;
- Варианты решения проблемы;
- Сложности и их суть

Кульминация

Предложение, с которым вы пришли к аудитории. Призыв.

Сформулируйте суть чётко и ясно, коротко и однозначно.



Заключение

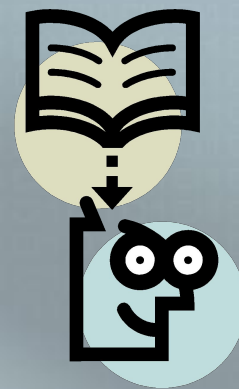
- Резюмирование;
- Подведение итогов;
- Рекомендации;
- Ближайшие шаги;
- «Свой/чужой»;
- Шутка, случай, анекдот из жизни;
- Возвращение к началу

13 принципов реагирования на вопросы аудитории

- Ответ на вопрос – не экзамен;
- Не наказывать за вопрос;
- Поощряйте вопросы;
- Оценивайте вопросы;
- Отвечайте всем;
- Управляйте поступлением вопросов;
- Отвечайте на вопросы кратко;
- Слушайте до конца, думайте над ответом

13 принципов реагирования на вопросы аудитории

- Уточняйте, если вопрос непонятен;
- Не начинайте со слова «НЕТ»;
- Проводите профилактику;
- Используйте подсады;
- Угадывайте вопросы



РЕКОМЕНДАЦИИ

■ Терминология катастрофы и достижения

Терминология катастрофы	Терминология достижения
У нас проблемы	
У нас нет другого выхода	
Вопросов больше не имею	
Этому сопротивляться невозможно	
От неё нельзя оторвать глаз	
Дела идут неплохо	
Без тебя моя жизнь - кошмар	

РЕКОМЕНДАЦИИ

- Возможные возражения;
- Зрительный контакт;
- Чем удивлять будете?
- Вектор внимания;
- Подготовка помещения к презентации

Приёмы удержания внимания

- Смена канала восприятия;
- Вовлеченность зрителя в презентацию;
- Попросить о помощи аудиторию;
- Контрастные раздражители



10 смертных грехов

- Выйти неподготовленным;
- Недооценить значение внешнего вида;
- Пренебречь позой и жестикуляцией;
- Не проявить к публике должного уважения;
- Пренебречь минутой молчания;

10 смертных грехов

- Перейти к сути выступления, не создав нужной эмоциональной атмосферы;
- Не поддерживать зрительного контакта;
- Говорить противоестественным языком;
- Не использовать контрастов громкости, тембра, темпа;
- Затянуть выступление

УСПЕШНОГО ОСВОЕНИЯ!