

**Несколько шагов к
идеальной
презентации и
успешным деловым
переговорам**



занятия ведёт:
Елена
Васильевна
Решетникова,
доцент кафедры
ФИИ СибГУТИ



Вам нужно выступить с ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ?

как сделать так, чтобы вас
слушали, когда вокруг много
отвлекающих моментов?

Слишком много информации

40 000 000



Instagram публикаций в день

500 000 000



twitter сообщений в день

4 000 000 000



facebook публикаций в день

144 800 000 000



e-mail сообщений в день

100 часов видео

загружаются каждую минуту

на **YouTube**

A photograph of three young children sitting together. On the left, a girl with dark hair and bangs is smiling. In the center, a boy with short brown hair and blue eyes has a surprised expression. On the right, a girl with long brown hair is resting her chin on her hands and smiling. The background is slightly blurred, showing colorful decorations.

ВНИМАНИЕ

новая мировая валюта




ИДЕАЛЬНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ


НА 10 ИЗ 10 ЭТО КАКАЯ?



Наилучшая презентация:


- лаконичная
- эффективная
- таргетированная/релевантная
(для конкретной, целевой аудитории)
- интерактивная


- 
- яркая
 - запоминающаяся
 - вдохновляющая
 - убедительная
 - провоцирующая
 - с четкой структурой

- 
- с историями
 - построенная на контрасте
 - понятная
 - с качественной визуализацией
 - увлекательная



- прикладная
- человеческая
- ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ
- искренняя

- 
- динамичная
 - с использованием реальных кейсов
 - создает атмосферу
 - не только запомнится, но и вдохновит на действие

- 
- ее представляет харизматичный/ обаятельный докладчик
 - эмоциональная
 - ее хочется украсть
 - актуальная
 - сексуальная



Можете добавить что-нибудь
еще?



Основные этапы:

1. подготовка
презентации

2. структура
презентации

3. дизайн презентации

1. ПОДГОТОВКА



КОМУ?

КТО ВАША АУДИТОРИЯ?

Клиенты

платят деньги в обмен на ваш продукт

Инвесторы

дают вам деньги, чтобы вы могли создавать свой продукт и продавать его клиентам

Партнеры

«своими руками» помогают вам создавать продукт



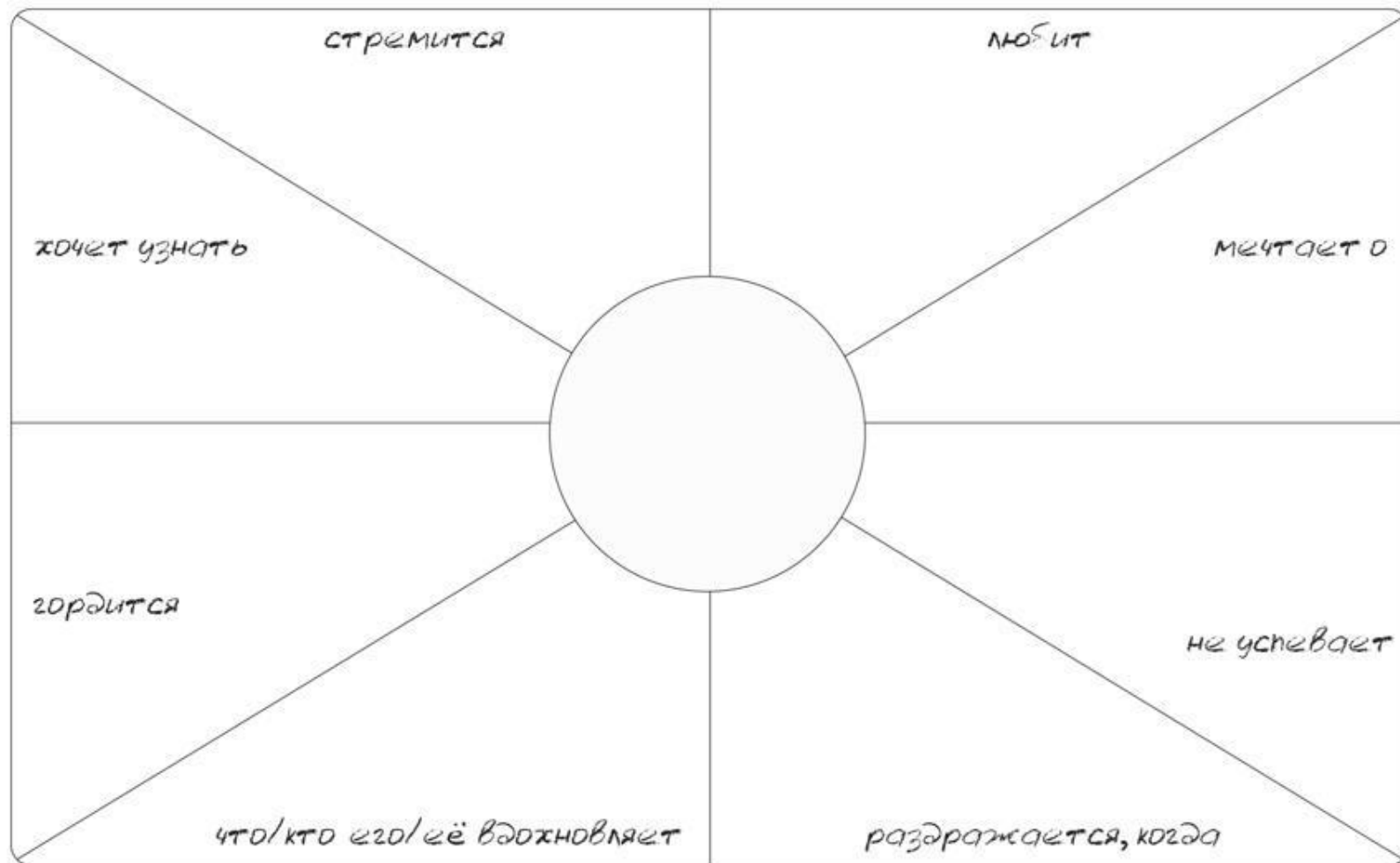
В нашем случае:

1. клиенты

2. партнеры

Составим эмоциональный портрет аудитории:

Эмоциональный портрет аудитории _____

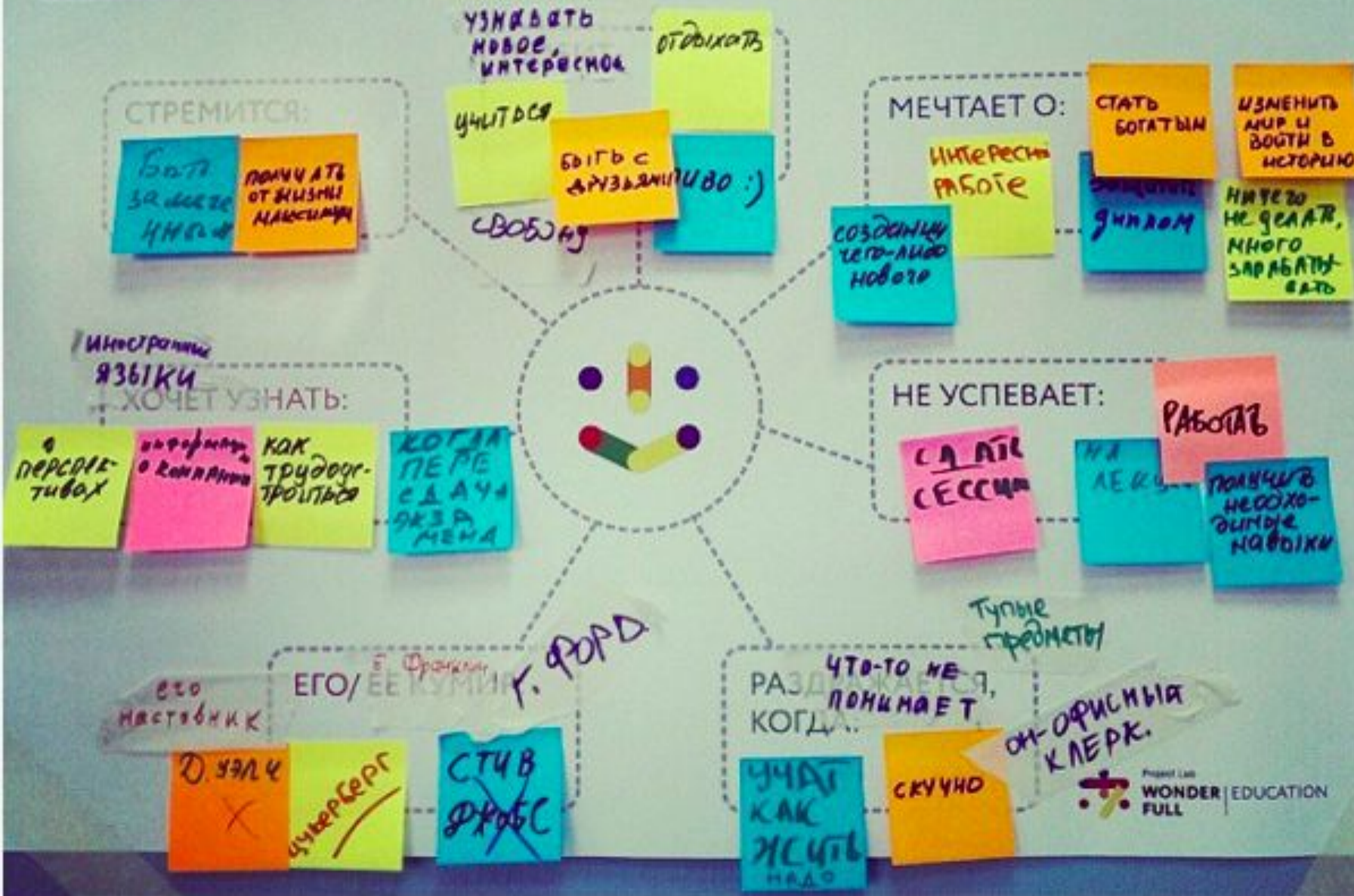




ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ, - карта эмпатии

Эмпатия - сопереживание, т.е.
способность почувствовать и
понять эмоции другого человека

ПЕРСОНА-МОДЕЛЬ: СТУДЕНТ ВУЗА





Шаг №1:

В верхней части формы запишите официальный статус аудитории.

Например,

«слушатель дистанционного обучения СибГУТИ» или

"участник конференции молодых специалистов".



Шаг №2:

- Там же напишите его имя и возраст. Например
- "Петр Анатольевич, 36" или "Илона, 22".
- Это позволит еще большее персонифицировать образ.



Шаг №3:

В круге по центру *нарисуйте* портрет этого человека (любой рисунок от профессиональной иллюстрации до схемки).


Цель этого шага буквально "через руку" помочь мозгу сфокусироваться на аудитории.



Шаг №4:

Заполните все поля:

1. что любит,
2. о чем мечтает,
3. что не успевает,
4. от чего раздражается,

- 
5. что или кто его вдохновляет,
 6. чем гордится,
 7. что хочет узнать
 8. к чему стремится.



ключевые характеристики аудитории

принцип дивергентного и
конвергентного мышления.

это генерация

множества ответов,

это выделение
характеристик

ключевых

**классификация аудитории,
предложенная Альбертом Ласкером**

**специалистом в
области
состязательных
коммуникаций**



По мнению Ласкера – аудитория
неоднородна :

1. Ремонтивная (45%)

– прагматики

(ценность - польза, выгода)



**2. Коммуникативная (45%) –
коммуникаторы
(ценность – общение)**






3. Индугьгентная 8%)-

максималисты

(ценность – достижение
абсолютного
результата)





4. Океаническая (2%) – революционеры

(ценность - преобразование)





Кто Вы?

- **1. прагматик**
- **2. коммуникатор**
- **3. максималист**
- **4. революционер**



Вы определили тип
аудитории?

Теперь нужно придумать
заголовок презентации,
учитывая ее предпочтения.



Алгоритм:

- 1. определите цель презентации
- 2. используйте в заголовке слова-триггеры
- 3. решайте проблему аудитории
- 4. напишите несколько заголовков, прочитайте вслух и выберите лучший



Слова триггеры:

- 1. таинственный
- 2. мистический
- 3. предсказание
- 4. легкий
- 5. веселый
- 6. удивительный
- 7. абсолютный
- 8. необходимый
- 9. невероятный
- 10. бесплатный!

Формула заголовка:

13 невероятных способов, как получить повышение,
бездельничая

Число

триггер

обещание



Проанализируйте

заголовок

портрет аудитории

3 простых шага к престижной работе

Спикер: Надежда Михайленко, тренинг-менеджер ФАС «Мелодия здоровья»

Скоро диплом
фармацевта?

Пора думать о
будущем!

Куда пойти работать?

Где найти
добросовестного
работодателя?

Как понять, ту ли
профессию ты
выбрал?

Тогда для тебя:

Бесплатный Вебинар
от Федеральной
аптечной сети.

Нажми, чтобы принять
участие бесплатно!



Аптека
Мелодия
здоровья

Ты узнаешь:

Где найти
работу «по
душе».

Кому нужен твой
диплом.

Где
работодатель о
тебе
позаботится.

5 бесплатных инструментов для продвижения вебинаров



Мероприятие

Вебинар Основы креативного мышления

Наш вебинар "Основы креативного мышления" состоится сегодня в 16:00 по адресу: <https://theoleg.clickwebinar.com/uplift-creative?lang..> Добро

Описание:

Наш вебинар "Основы креативного мышления" состоится сегодня в 16:00 по адресу: <https://theoleg.clickwebinar.com/uplift-creative?lang..> Добро пожаловать!

Цель вебинара - познакомить с новейшими разработками в области креативности и творческого мышления. Предоставить убедительные доказательства, что креативность без "травы" и других наркотиков - реальна :).

1. Способность к творчеству - удел избранных или каждого?
2. Внутреннее состояние
3. Внешнее окружение
4. "Инструменты" творческого процесса
4. Этапы творческого процесса - разведчик, художник, судья, завоеватель
5. Творческая синергия - командный креатив
6. Практикум - творчески подписываем открытку

Веб-сайт:

<http://uplift.com.ua/>

Местоположение:

Киев, Украина

Начало:

22 августа в 17:00



Участники

11 человек



Mykola



Мистер



Vladimir



Anyka



Елена



Аня

Возможные участники

5 человек



Анастасия



Александр



Ольга

13 простых способов привлечения аудитории на вебинар





27 августа 2015 года
Гуру тайм-менеджмента

Глеб Архангельский

**ТАЙМ-ДРАЙВ ДЛЯ
ПЕРВЫХ ЛИЦ**

Если Вы хотите успевать
жить и работать