коммуникация - самая увлекательная из игр, в которые играют люди

ТЕХНИКА ПРЕЗЕНТАЦИИ

Самохина Анна Константиновна,
samokhina@list.ru

План

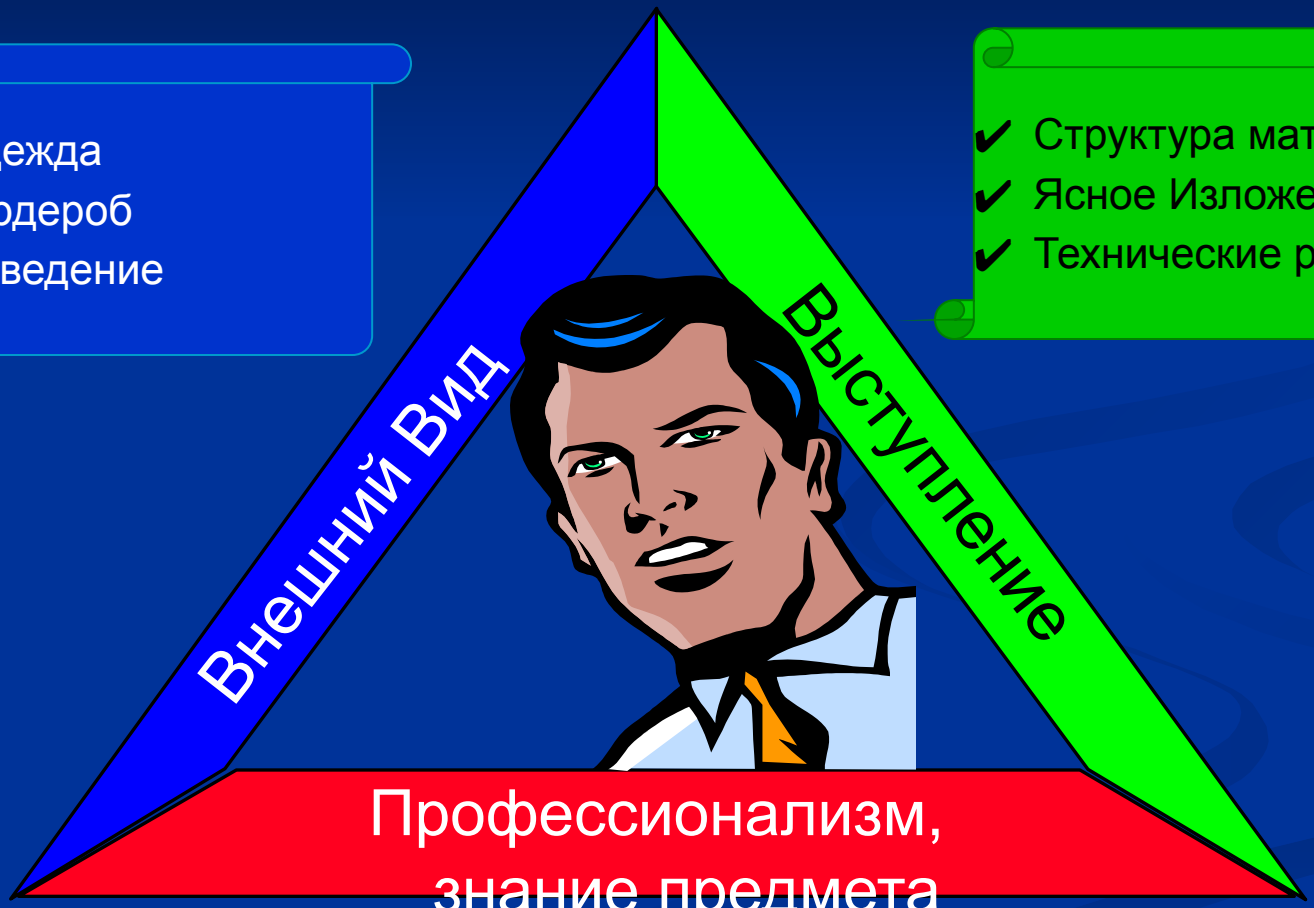
- Презентация, как Спектакль. Режиссура
- Изобразительные Средства и Техника
- Особенности Устного Выступления
- Оформление и Визуализация
- Специальные Техники

Составляющие Эффективной Презентации

- Профессиональное Знание Предмета
- Профессиональное Изложение
- Профессиональный Внешний Вид

- ✔ Одежда
- ✔ Гардероб
- ✔ Поведение

- ✔ Структура материала
- ✔ Ясное Изложение
- ✔ Технические решения



Блок-схема Презентации

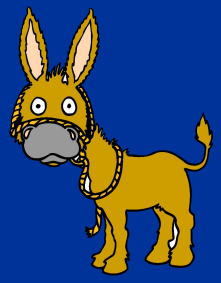
Вход в контакт

Привлечение Внимания, интерес

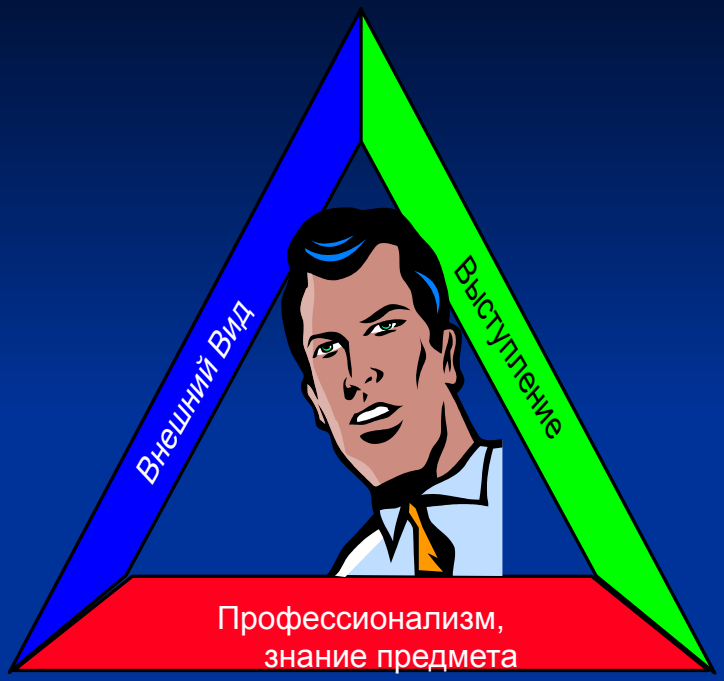
Процедуры. Регламент План Обратная связь

Основное содержание

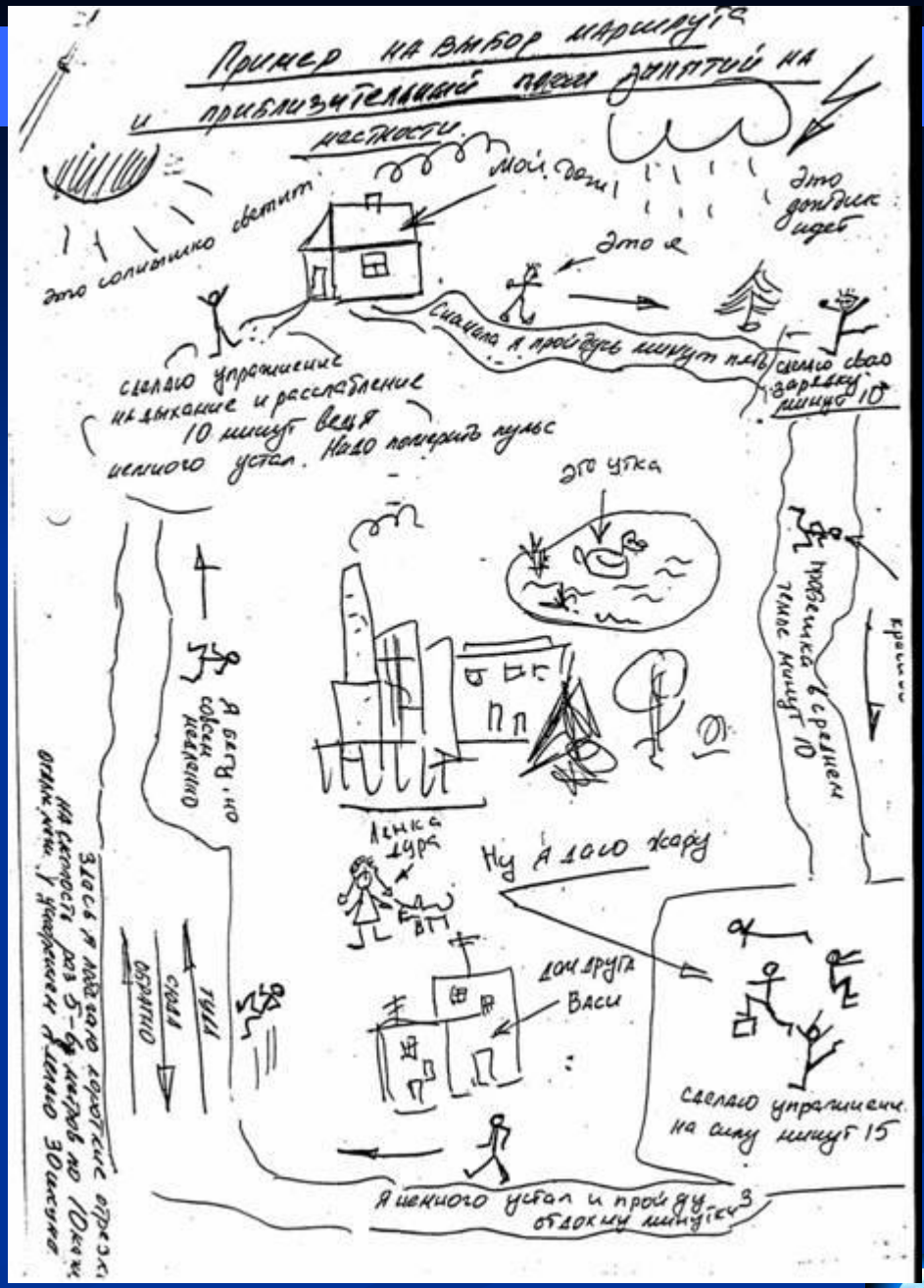
Завершение выступления



Опорные Сигналы



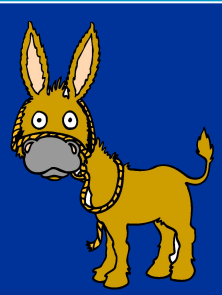
Примеры визуальных опорных сигналов



Д.Бесполов, SVS

Структурирование Материала

Основной блок



Основной блок

Основ
ной
блок

Самохин Михаил, fwind@mail.ru

Изобразительные Средства Презентации

- Структура презентации
- Пространство
- Реквизит
- Вербальные средства (речевой блок)
- Групповая динамика
- Невербальные средства
  - Жестикуляция
  - Мимика
  - Темп
  - Эмоции
- Манипуляции
- Визуализация
- Техника обратной связи

Расстояние, Зональные Пространства

- **Интимная Зона (от 15 до 45 см)**
  - Тесный эмоциональный контакт: дети/родители, супруги, любовники, близкие друзья и родственники.
- **Личная зона (от 46 см до 1, 2 метра)**
  - Знакомые на вечеринках, официальных приемах, театре…
- **Социальная зона (от 1, 2 до 3, 6 метров)**
  - Посторонние люди: почтальон, водопроводчик, новый сотрудник…
- **Общественная зона (от 3, 6 метров)**
  - Обращаемся к большой группе: оратор, ведущий презентации…

Зональные пространства различны !

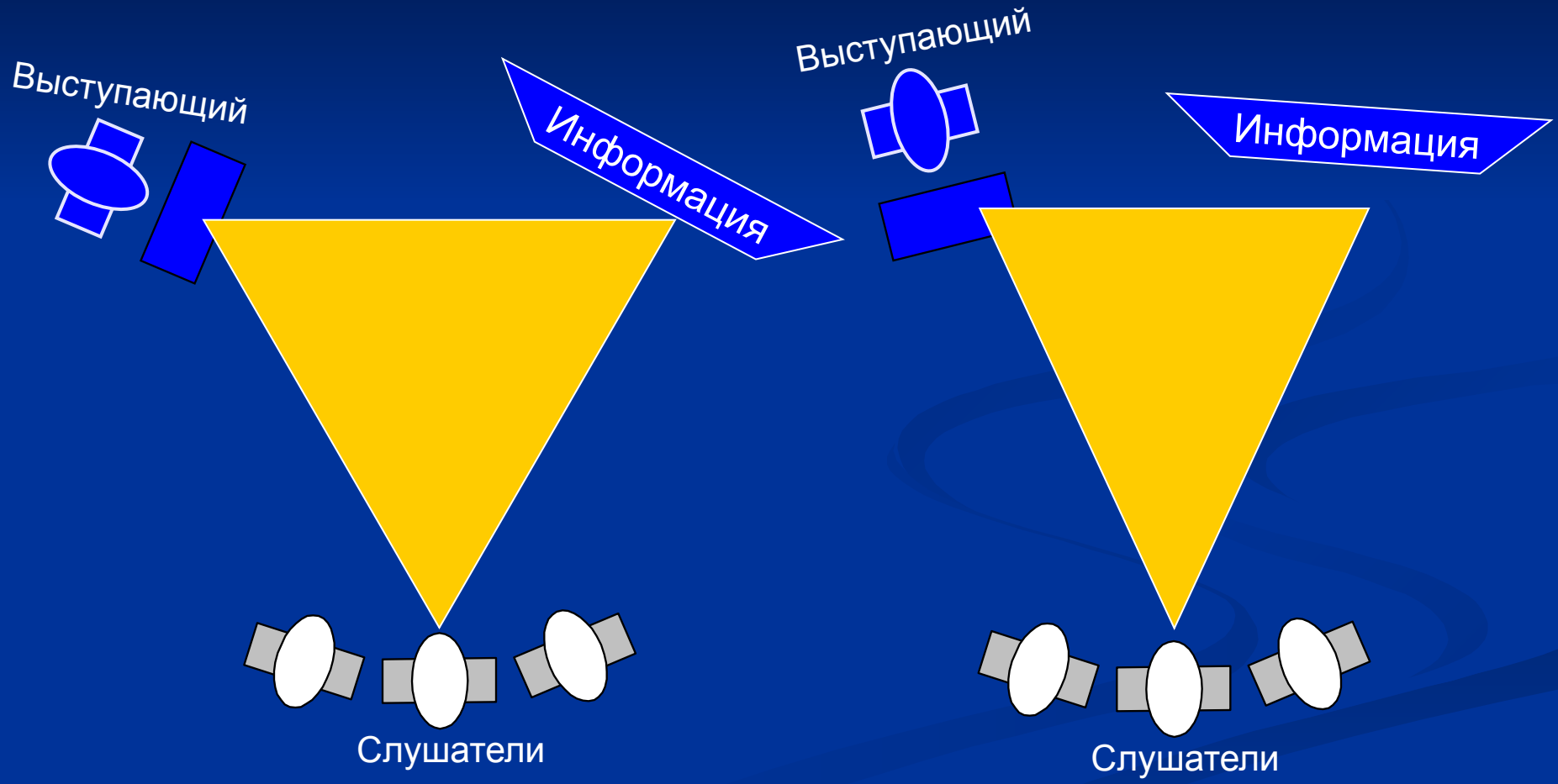
- у различных наций
- у горожан и жителей сельской местности

Держать дистанцию!

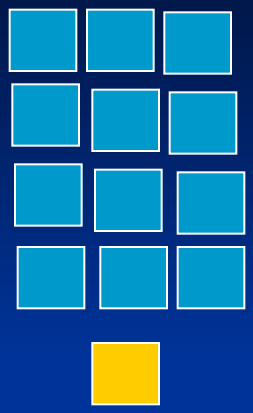
Расположение Выступающего

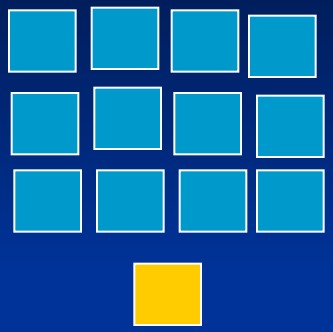
Треугольник

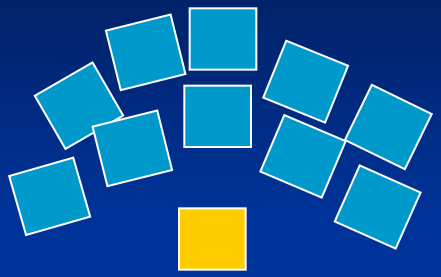
Равносторонний или равнобедренный

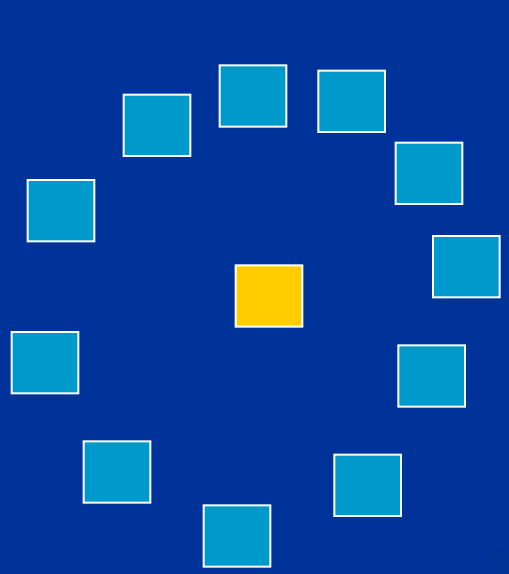


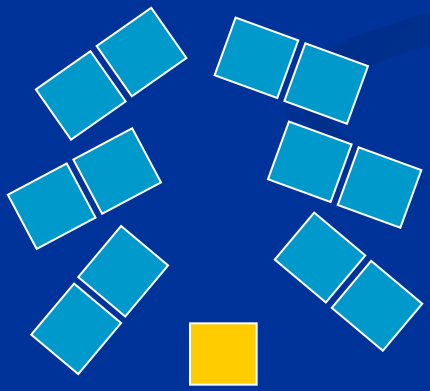
Примеры Рассадки

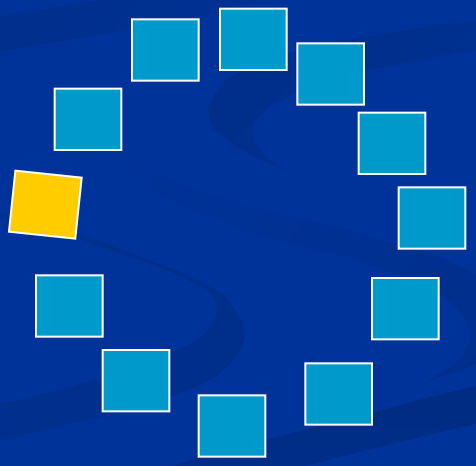






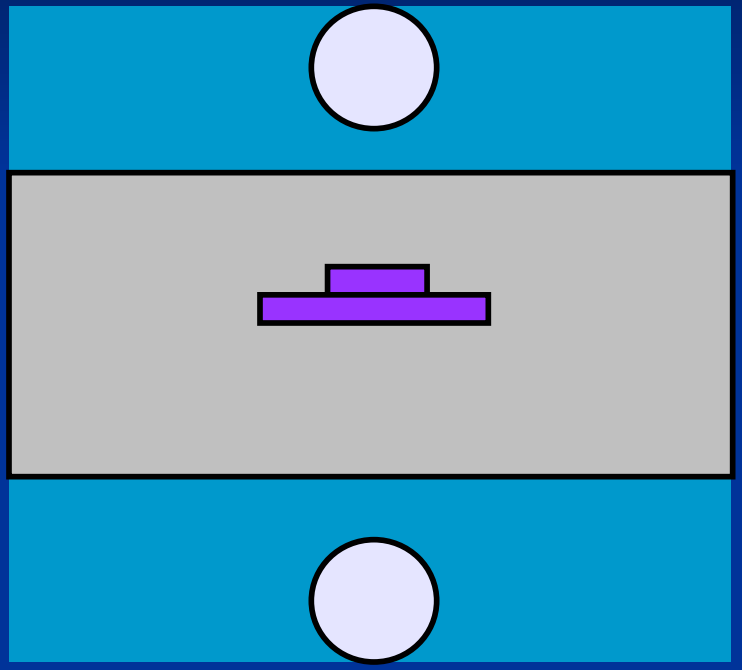




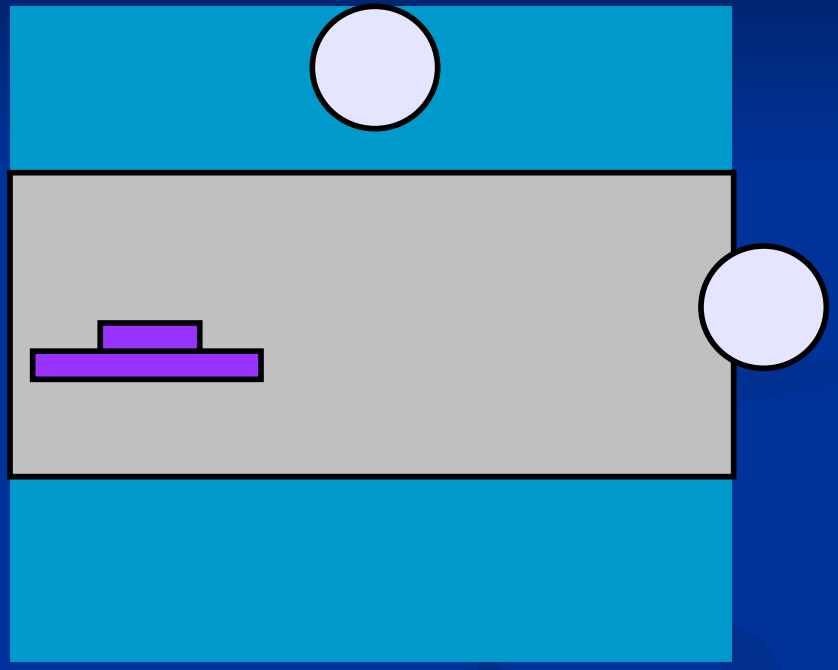


Позиции: За Столом

Закрытые



Открытые



Источник: консалтинговое агентство Качалов и Коллеги

Дополнительные Материалы

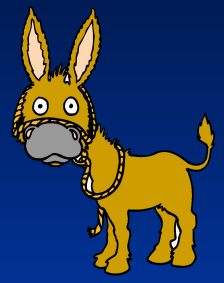
Передать присутствующим

- Копии слайдов
- Детальные расчеты и описания
- Любые другие документы

Завершающие комплименты, формальности

«Оживляйте» Визуальные Материалы

- Динамические средства презентаций:
  - компьютер в комплексе с мультимедийными проекторами
- Слайды на пленках
  - закрывая часть слайда и постепенно открывая
- Ставьте маркером дополнительные знаки
- Включайте / выключайте проектор, открывайте / закрывайте доску и пр.



Построение Речевого Блока

- четко-выстроенная структура вербальной презентации
  - вход в контакт
  - интерес слушателя, проблема
  - вариант решения
  - Аргументация
  - обозначение необходимых действий
  - выход из контакта, обозначение формата и программы последующих контактов
- Использование наиболее весомых слов тезауруса
- Использование индивидуальных слов-выключателей

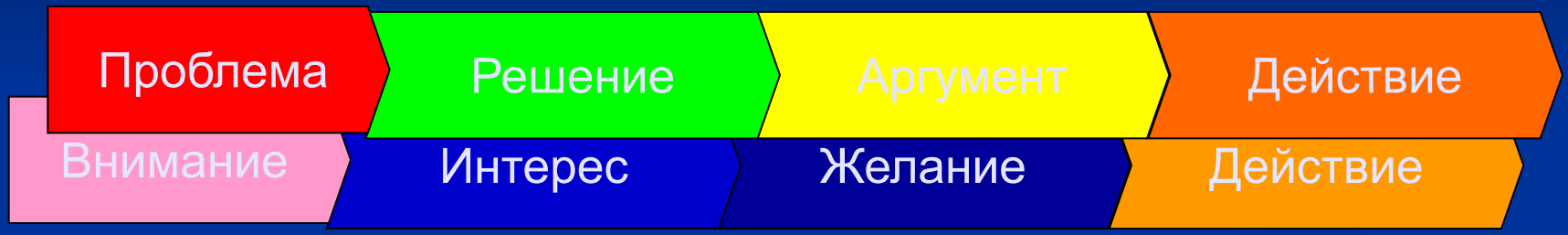
Блиц-презентация

Проблема — **5** секунд

Решение

Аргументы — **20** секунд – 2 часа

Действие — **5** сек



Почему люди должны вас слушать

Что люди должны сделать после выступления

Примеры Убеждающих Слов

активный, вкус, восхитительный, выразительный, гармоничный, глубокий, гостеприимный, дом, единственный в своем роде, замечательный, здоровье, качество, красота, личность, любовь, модный, молодость, надежный, настоящий, незаменимый, недорогой, научный, обходительный, огромный, оригинальный, общительный, оптимальный, прогресс, первоклассный, популярный, привлекательный, предельный, предмет гордости, престиж, разумный, рациональный, рекомендованный, радость, развлечение, смелый, современный, стиль, спорт, самостоятельность, увлечение, успешный, чистый, ценность, шикарный, экономия времени, экономичный, эффектный, эффективный, элегантный.

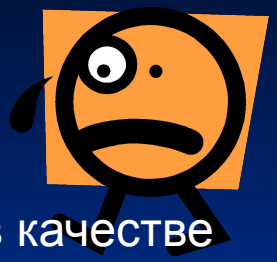
Подготовка к Устному Выступлению

- Подобрать минимум информации по каждому вопросу по схеме:
  - а) актуальность
  - б) общая логика
  - в) выводы (прогнозы, заключения)
- Первую фразу каждого вопроса выучить наизусть
- Выучить структуру ответа:
  - ключевая фраза
  - самые важные определения
- Краткое содержание презентации д.б. сформулировано в течение первых трех минут. Остальное время – работа над содержанием вопроса.
- К каждому вопросу привести пример из жизни и прокомментировать его.
- Придумать эффектную концовку

Источник: А.К.Самохина

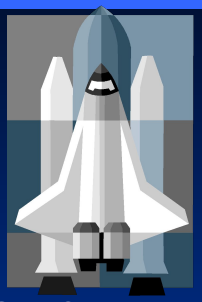
Самохин Михаил, fwind@mail.ru

Запрещенные и Разрешенные Слова



Запрещенные

- Личные местоимения в качестве подлежащих: *я, мы*
- *Наша компания / наш товар* в качестве подлежащих при контакте с клиентом
- Отрицания, разделения конфликты в начале предложения: *не, нет, но, однако, несмотря, наоборот*
- Ответ *Не знаю*
- Сомнения и двойственность: *может быть*



Разрешенные

- Подлежащие *Вы, Ваш, Вам, Ваше*
  - Внутри компании *Наша Компания*
- При контакте с Клиентом используйте подлежащие *Ваша Компания, Ваш Товар, Ваш Коллектив … с нашим товаром*
- Начинайте ответ *Да, конечно, это так. Давайте рассмотрим это с другой стороны …*
- *Я выясню и сообщу Вам*
- Используйте утверждения *Это произойдет при условиях …*

Сценарий Прямого Контакта

- Приятное настроение, вспомнить:
  - близкий / любимый человек
  - домашнее животное
  - ребенок
  - музыка
  - еда: шоколад, коньяк
- Улыбка
  - Массаж щек
  - Тройная разогревающая улыбка
- Стиль Поведения: уверенный и энергичный
- Представиться, произнеся имя клиента
- Обозначить суть встречи 1-2 фразами в формате *Проблема-Решение*
- Вручить визитку, иметь при себе другие материалы
- Занять Открытую Позицию
- Сделать Введение 3-5 фразами
  - Необычный факт или история
  - Основные выгоды
  - Основные этапы / темы встречи

Источник: консалтинговое агентство Качалов и Коллеги

Самохин Михаил, fwind@mail.ru

Способы Преодоления Нервозности

Приспособление к окружающей среде.

- Готовясь к участию в телевизионном шоу, можно приехать на студию пораньше и погулять там. Когда вы привыкли к месту предстоящего выступления, оно уже не будет казаться вам таким страшным.

Переименование.

- Запретить себе рассматривать предстоящие выступление как возможность провала или осмеяния. Назвать это мысленно возможностью поделиться новым и думать только в таком ключе.

Разговор с самим собой.

- Спросить себя: а какая реальная опасность кроется в предстоящем событии? Если честно отвечать на этот вопрос, то обнаруживается, что ничего страшного случиться не может. Спящие на выступлении люди, несданный экзамен или отказ в приеме на работу - это не конец света. Это лишь повод задуматься о других возможностях.

Систематическая десенситизация.

- разложить ситуацию, вызывающую страх, по иерархии. Представить намечающееся выступление в виде последовательности мелких шажков (не менее 10) : приехать к месту конференции, найти организаторов и поздороваться с ними, уточнить технические моменты и т. д. Каждый из этих шажков не выглядит большим событием, способным вселять страх.

При подготовке презентации использованы:

материалы и разработки Агентства «Качалов и Коллеги»

Курс, Эффективные коммуникации (НИУ ВШЭ)

Филонович С., курс Эффективные коммуникации

Professional Presentations, Joyce Kupsh & Pat R. Graves, Delta Pi Epsilon, 1999

How to Create High Impact Business Reports, Joyce Kupsh, NTC Business Books, 1997

Создайте свой имидж, Мэри Спиллейн, Олма-Пресс, М, 1996

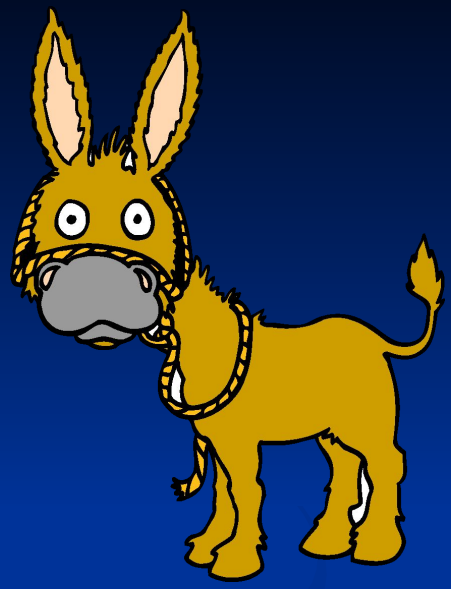
Creating & Delivering Winning Advertising & Marketing Presentatons, S. Moriarty and T. Duncan, NTC Business Books, 1995

Искусство проведения совещаний и деловых встреч, Мак-Гроу-Хилл, 1989

Уцелеть среди акул, Уцелеть среди людей, Харви Маккей, Парадокс, Минск 1997

Введение в НЛП, Гриндер, Дж.О Коннор, Дж.Сеймур

Манипуляции сознанием, Кара-Мурза С.Г. М. «Алгоритм», 2000,



Удачи!!!