

УБЕЖДЕНИЕ ЧЕРЕЗ ПРЕЗЕНТАЦИЮ

ПРОВЕДЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ, ДЕМОНСТРАЦИЯ ПРОДУКЦИИ, РУКОВОДСТВО СЕМИНАРАМИ И ГРУППОВЫМИ ОБСУЖДЕНИЯМИ КОГДА-ТО БЫЛО УДЕЛОМ ИЗБРАННЫХ - ПОДГОТОВЛЕННЫХ ПРОФЕССИОНАЛОВ. СЕГОДНЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ, КАЖДОМУ НУЖНО УМЕТЬ ГРАМОТНО ПРОДАТЬ СВОЮ ИДЕЮ

КАК ПРОВЕСТИ ПРЕЗЕНТАЦИЮ для
ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ АУДИТОРИИ?

КАК СДЕЛАТЬ СВОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ ЯРКИМ,
УБЕДИТЕЛЬНЫМ И, ГЛАВНОЕ,
ЭФФЕКТИВНЫМ?

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

РАЗВИТЬ И УГЛУБИТЬ НАВЫКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ,
НАУЧИТЬСЯ УБЕЖДАТЬ ЛЮБУЮ АУДИТОРИЮ

ТРЕНИНГ ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ ШИРОКОГО КРУГА
МЕНЕДЖЕРОВ

СТРУКТУРА ТРЕНИНГА



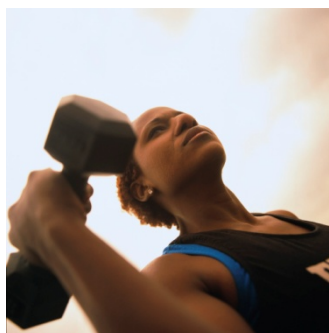
ФОРМЫ АКТИВНОСТИ



Теоретическое изучение методик и приемов



Групповая работа



индивидуальная практика



анализ видеозаписей собственных выступлений

ПРОГНОЗИРУЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- ◆ ОТРАБОТАННЫЕ НАВЫКИ ПРОВЕДЕНИЯ ЯРКОЙ И УБЕДИТЕЛЬНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ
- ◆ ПРЕОДОЛЕНИЕ СТРАХА ПЕРЕД ПУБЛИЧНЫМИ ВЫСТУПЛЕНИЯМИ
- ◆ УМЕНИЕ ОТВЕЧАТЬ НА «ТРУДНЫЕ» ВОПРОСЫ АУДИТОРИИ

СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА

Тренинг состоит из 5 модулей:

Основа и подготовка

Этот модуль раскрывает важную информацию, необходимую для проведения убедительной и эффективной презентации. Можно подготовить прекрасную презентацию, но аудитория может оставить ее без внимания, если:

- не учитывать потребности и состав целевой аудитории,
- не владеть продуктивными навыками внутренней речи,
- не продумать заранее ответы на возможные вопросы аудитории.

Рассматриваемые темы:

- структура презентации
- потребности и состав целевой аудитории
- самоконтроль и продуктивные навыки внутренней речи
- возможные вопросы аудитории

В данном модуле вводится понятие внутренней речи: участники тренинга учатся различать положительные и отрицательные аспекты внутренней речи. Для повышения наглядности проводятся спонтанные презентации.

Внимание аудитории

В данном модуле раскрываются пять принципов, необходимых для того, чтобы завладеть вниманием аудитории. Ведущий должен четко осознавать следующие моменты:

1. Что я должен сказать, чтобы завладеть вниманием аудитории? - Увлекательное вступление
2. Для чего я здесь? - Цель
3. Что будет происходить во время презентации? - План
4. Что полезного извлечет аудитория из моей презентации? - Предполагаемые результаты
5. Какие действия со стороны присутствующих я хотел бы увидеть в результате моей презентации? - Призыв к действию

Участники тренинга отрабатывают эти элементы во время своих 5-10-минутных презентаций.

Рассматриваемые темы:

- увлекательное вступление
- ЦПР
- призыв к действию

Раскрытие темы

Раскрытие основной темы презентации представляет собой ключевой элемент тренинга. Именно на этапе раскрытия темы аудитория принимает решение, насколько убедительно прозвучали мысли выступающего. Этот модуль содержит следующие вопросы, на которые должен ответить ведущий, чтобы раскрыть основную тему презентации:

1. Какие три пункта я должен рассмотреть в своей презентации? - Увлекательное вступление
2. Как связать эти три пункта между собой? - Связки
3. Как сделать презентацию убедительной? - Убедительность аргументации
4. Что полезного извлечет аудитория из моей презентации? - Предполагаемые результаты

Рассматриваемые темы:

- логика подачи материала
- приемы и переходы
- убедительная аргументация
- актуализация пользы для слушателя

Заключительная часть презентации

Заключительная часть презентации так же важна, как и умение завладеть вниманием аудитории и раскрыть основную тему. Это - окончательное впечатление, которое останется у присутствующих от Вашей презентации. Работа над этим модулем построена на трех вопросах, на которые должен ответить ведущий, чтобы презентация была эффективной:

1. Какие три основных мысли должна запомнить аудитория? - Перечень основных позиций
2. Какие действия со стороны аудитории я хотел бы увидеть в результате моей презентации? - Заключительный призыв к действию
3. Какие заключительные слова могут запомниться аудитории? - Увлекательное заключение

Рассматриваемые темы:

- формирование окончательного впечатления
- резюмирование
- заключительный призыв к действию
- увлекательное заключение

Навыки проведения презентации

После осмысления и подготовки всех основных элементов эффективной и убедительной презентации группа приступает к овладению навыками проведения презентаций. На данном этапе тренинга отрабатываются элементы движения, жестикуляция и мимика, зрительный контакт с аудиторией, голосовые возможности и дикция.

Рассматриваемые темы:

- движение по аудитории
- жестикуляция
- мимика
- зрительный контакт
- речь и голос

Практика

После повторения основ проведения презентации начинаются практические задания. Во всех упражнениях каждый участник тренинга заполняет план подготовки презентации и выступает как в роли «выступающего», так и в роли «инструктора». В заданиях возможно использование материалов заказчика (реальные кейсы, подготовка к планируемым выступлениям).

В ходе всего тренинга проводится видеозапись выступлений участников и разбор результатов.

Видеозаписи передаются участникам для дальнейшей проработки в любом удобном для заказчика формате.