



Презентация -как технология бизнес- прорыва.

СЛОЖНЫЕ ИСТИНЫ В ПРОСТОМ ИЗЛОЖЕНИИ.

Авторский 2- дневный курс.

Екатерина Демко

- преподаватель МГИМО

- спичрайтер

-специалист, который готовит к выступлениям представителей
власти и элиты бизнеса.

3 ПОДХОДА, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В ПРОГРАММЕ:

- учиться должны быть комфортно. Викинговый подход к обучению.

- важно делать открытия. Долой банальности!

- драйв будит мозг. Мозг будит мотивацию.

Основно

ВЫ ЗАХОТИТЕ ЭТО ОПРОБОВАТЬ!!!

й



програм

мы:

1. **Стереотипы**- цепи восприятия «взрослого» специалиста. Как изменить свой стиль и почему так сложно начинать, если ты не «мастер художественного слова». Что стоит менять. Особенности спичрайтинга.
Взлом сознания. Презентация, как инструмент снайпера.

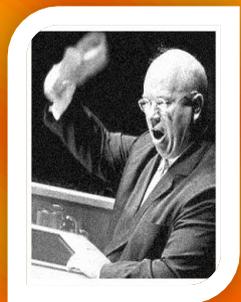


2. Стучал ли Хрущев ботинком для убедительности речи?

У кого учимся? Знаменитые риторы - обогащаемся опытом.

Опыт Стива Джобса, Владимира Путина и иных публичных ораторов.

Смерть от PowerPoint



3. Практическое задание «Стань лоббистом» с анализом последовательности подготовки к выступлению.

Могильщики и крылья презентации.

Убедительность и методы внушения. Композиция презентации.

Система «маятник», «ад-рай» и др.

Анализ Видеокейсов.



4. Практическое упражнение «Произнеси речь».

Обкатка материала с мини-анализом выступления каждого участника по матрице.

Определяем персональный вектор развития.

Техника и энергетика речи. Секреты психологии. Чему учит «куча-печа».



5. «Хитрости» и основные приемы презентации:

Аналитический блок:

- провокационные ходы. Когда провоцировать не стоит.
- как захватить и удержать внимание. Шутить или воздержаться 😊
- как «продать цифру»
- некоторые принципы латерального мышления
- с чего начать и др.



6. Практическое задание на закрепление «Памятник»

Анализ матрицы воздействия- информирование- убеждение.



7. Стрессовая ситуация.

Игра «Неожиданная аудитория»

Отработка сценария «экспромтом». Правила адаптации.



8. Ментальные карта- вместо шпаргалки.

Сила визуального образа.

Визуализация в презентации



9. Принципы эффективной самопрезентации.

Игра «Лучший кандидат».

Анализ презентационного стиля каждого участника.

Карта корректировки стиля.





Это- одна из трех «гвоздевых» программ нашего проекта .«Учиться у лучших».

Тема	Составляющие темы	Содержание темы
<p>Цели и задачи курса.</p> <p>Актуализация темы.</p>	<p>Роль презентации как составляющей делового общения</p> <p>Разновидности презентаций</p>	<p>Понимание факторов, от которых зависит успешность презентации</p> <p>Примеры приемов и успеха знаменитых ораторов, мастеров убеждения.</p>
<p>Планирование и подготовка</p>	<p>Принципы планирования и подготовки презентаций</p> <p>Подготовка в зависимости от цели презентации</p> <p>Оценка аудитории по критериям: интерес к теме, ожидания, должностной уровень</p> <p>Отбор и подготовка материалов для презентации. Определение приоритетов</p> <p>Подготовка помещения</p>	<p>Как, опираясь на данные об аудитории, готовить презентацию, как просчитывать ожидания аудитории</p> <p>Выбор и подготовка помещения в зависимости от характеристик слушателей</p> <p>Анализ на основании проведенного упражнения "Подготовка презентации"(блеф- задача)</p>
		<p>Практическое упражнение "Произнеси речь".</p>

<p>Структура эффективной презентации</p>	<p>. Вступление. Захват и удержание внимания аудитории .С чего начинать</p> <p>Основная часть: Как использовать эмоциональные и рациональные (логика) доводы.</p> <p>Заключение: как подводить итоги</p> <p>Проблемы концентрации внимания</p>	<p>Подготовка содержания презентации: оптимальная структура, как собирать и компоновать материал, Техники привлечения и удержания внимания: "адрай", "маятник" и др.</p> <p>Подбор «любопытных» фактов для удержания внимания</p>
<p>Искусство подачи информации.</p> <p>Самопрезентация выступающего</p>	<p>Элементы эффективной презентации и воздействия на слушателей</p> <p>Как мой личный стиль подачи информации воздействует на слушателя</p> <p>Самоконтроль и владение собой, избавление от дурных привычек</p>	<p>Передача информации: визуально, вербально, не вербально, интонационно. Приемы : паузы, речевые обороты .</p> <p>Упражнение "Кандидат"</p> <p>Анализ с помощью группы своего "стиля убеждения": что вызывало доверие, какие личные стратегии и приемы каждый подметил у другого и готов взять себе на вооружение, что могло раздражать, и т.д. Карта корректировки стиля (рекомендации группы каждому участнику). Фокус внимания не столько на структуру выступления, сколько на личный стиль поведения во время выступления: жесты, интонации, призывы. Как выступать перед аудиторией, контролируя свое состояние</p>
<p>Заинтересованность и участие аудитории</p>	<p>Препятствия для эффективной презентации и как их преодолеть</p> <p>Вопросы аудитории. Как отвечать на трудные вопросы</p>	<p>Речевые формулы для ответов на трудные вопросы, приемы ухода от конфликтов с аудиторией, способы вызвать активность «спящей» аудитории</p>

	Как обращаться со «сложными» слушателями	Практическое задание на закрепление "Памятник"
Стрессовая ситуация и способы урегулирования внутреннего волнения	<p>Работа с внутренним волнением- техники самонастройки.</p> <p>Креативное мышление- его автовключение в стрессе.</p>	<p>Игра "Неожиданная аудитория". Отработка сценария экспромтом.</p> <p>Готовность к различным сценариям: цейтнот, самый большой босс неожиданно появился на "маленькой" презентации, не пришла большая часть участников, или пришло в 4 раза больше запланированного и т.п.</p>
Использование наглядных пособий и оборудования	<p>Необходимость использования и подготовка наглядных пособий</p> <p>Техника использования оборудования для презентаций</p>	<p>Как и когда использовать презентационное оборудование, грамотная подготовка слайдов, подготовка раздаточных материалов</p> <p>Ментальные карты- вместо шпаргалки</p>
Подведение итогов и повторение	<p>Ключевые элементы для проведения успешной презентации</p> <p>Личные ресурсы для совершенствования навыков</p>	<p>Самооценка участников, формулирование итогов тренинга «для себя», получение домашнего задания</p>

Ставка в программе делается на определение и усиление стиля КАЖДОГО участника программы.

Программа будет интересна как опытным специалистам, так и начинающим ораторам, ищущим «свой стиль».