

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОТ А ДО Я

Зачем люди придумали презентации?

- **Для обучения.** Информация лучше усваивается и запоминается, потому что работают сразу несколько органов чувств слушателей.
- **Для PR.** Правильно составленная презентация имеет мощный имиджевый эффект, она делает ярким даже самый неэмоциональный продукт.
- **Конечно же, для продаж.** Презентация — это самый доступный способ рассказать клиенту, зачем ему нужно принять ваше предложение.

Однажды компания Apple с помощью презентации продала 70 000 компьютеров Macintosh за 100 дней. Да, эта презентация была сделана на отлично!

Если правильная презентация обладает сильнейшим воздействием со знаком плюс, то неправильно составленная и проведенная с такой же силой воздействует негативно. **Презентация эффективна как ничто другое... в отпугивании клиентов и формировании имиджа дилетанта!**

Вспоминаю, как несколько лет назад я оказалась на конференции, где собралось более 300 предпринимателей.

На сцену выходит первый спикер, и все готовятся получить ценную информацию. Я внимательно слушаю: тема очень актуальна для меня, как и для других участников, но...

Минут через пять я понимаю, что думаю совсем о другом. Я даже не запомнила, что только что сказал лектор. Я стараюсь сосредоточиться, но мысли сами уходят в другое русло. Оглядываюсь и вижу, что с большей частью аудитории происходит то же самое. Кто-то почти уснул, кто-то переговаривается, кто-то уже читает почту на мобильном.

Человек на сцене монотонно читает по бумажке, его слайды перегружены, их сложно воспринимать и скучно рассматривать. А главное — нет эмоций ни у лектора, ни у слушателей. Еще пять минут — и спикер теряет оставшуюся часть аудитории.

Наверняка вы тоже не раз зевали во время чужого выступления. Или сами оказывались на месте оратора в такой ситуации?

Возможно, вы потеряли не только внимание слушателей, но и выгодный контракт?

С 2009 года я начала работать в сфере публичных выступлений. Меня постоянно интересовал один вопрос: как затрагивать чувства моих слушателей? Ведь ваша презентация будет услышана только тогда, когда она заставляет испытывать эмоции: интерес и удивление, любопытство и восторг. И только тогда вы достигнете своей цели как спикер.

Со временем я нашла ключ к сердцам моих слушателей, научилась вызывать сильные чувства и эмоции. Это технология, которой я хочу поделиться с вами.

Приглашаю вас на тренинг «Презентация от А до Я»

Это тренинг для:

- Владельцев бизнеса и ТОП-менеджеров
- Менеджеров по продажам и работе с клиентами
- Сотрудников служб маркетинга и PR
- Политиков и государственных служащих
- Тренеров и преподавателей
- Коучей и консультантов
- И даже для студентов

Вы получите инструменты для достижения именно ваших целей — будь то эффективное обучение, имидж профессионала или успешные продажи.

Вы узнаете:

- Как формировать структуру презентации и вашего выступления
- Как создавать правильные слайды — живые, информативные, цепляющие
- Как заряжаться эмоциями и заряжать вашу аудиторию
- Как влиять на слушателей с помощью жестов, интонаций, контакта глазами
- Как и для чего использовать историю в презентации
- Как метафоры помогают презентатору
- Как задавать вопросы, вовлекая слушателей
- Как отвечать на вопросы, и как не дать каверзному вопросу поставить вас в тупик

Вы освоите профессиональные приемы, которые сделают вашу презентацию эмоциональной, притягательной и запоминающейся, а вас — эффективным спикером. Вы научитесь владеть вниманием аудитории и всегда укладываться в тайминг.

За время тренинга вы много раз попробуете себя в роли спикера.

А в самом конце тренинга вы выступите перед незнакомой аудиторией с вашей новой, полностью готовой презентацией.

Программа тренинга

Тема 1. Готовимся к выступлению

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• Как правильно подготовиться?• Фундаментальные вопросы, на которые вы должны точно знать ответы.
Практика:	<ul style="list-style-type: none">• Составляем план выступления.

Тема 2. Мотивация

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• Как мотивировать слушателей на то или иное действие?• Типы мотивации. Анализируем структуру мотивации на примере рекламы.
Практика:	<ul style="list-style-type: none">• Готовим два выступления, в основе которых лежат разные типы мотивации.• Ваше выступление в мини-группах и обратная связь. Теперь вы знаете, какие ваши аргументы мотивировали лучше, какие хуже.

Тема 3. Начало выступления. Зачины

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• Как привлечь внимание слушателей, установить контакт с ними, привести их в нужное состояние?• Разбираем 18 вариантов начала выступления.
Практика:	<ul style="list-style-type: none">• Готовим три разных варианта начала выступления.• Ваше выступление. Получаем обратную связь от тренера и участников: какое начало самое удачное и почему.

Тема 4. Многопозиционное описание

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• Как усилить вашу аргументацию? Используем системный подход к описанию ситуации.
Практика:	<ul style="list-style-type: none">• Используем разные точки зрения по конкретному вопросу для подготовки сильного выступления.• Ваше выступление. Получаем обратную связь: какие взгляды на ситуацию самые сильные.

Тема 5. Многократное повторение тезиса

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• Как закрепить вашу идею в сознании слушателей?• Изучаем прием «Ключевая фраза».
Практика:	<ul style="list-style-type: none">• Готовим выступление по принципу использования «ключевой фразы».• Ваше выступление и обратная связь.

Тема 6. Структура эффективной презентации

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• Разбираем 6-7 вариантов построения презентации.• Изучаем универсальный принцип «Проблема-решение», подходящий для любой презентации. Подробно разбираем на примере готовой презентации.
Практика:	<ul style="list-style-type: none">• Готовим выступление на основе плана эффективной презентации.• Ваше выступление. Обратная связь о соответствии плану.

Тема 7. Корректировка времени выступления

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• Учимся реагировать оперативно. Быстрое изменение плана презентации при сокращении/увеличении отведенного времени. Используем приём «Бритва Оккама».
Практика:	<ul style="list-style-type: none">• Готовим 2 выступления: на 50% и на 20% от стандартного времени.• Ваше выступление. Удалось ли сохранить суть презентации? Обратная связь от участников и тренера.

Тема 8. Формулировка точного тезиса

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• Как преподнести вашу главную мысль так, чтобы ее правильно поняли? Тренируемся предотвращать ненужные споры и разногласия.
Практика:	<ul style="list-style-type: none">• Готовим выступление. Задача — точно и без двусмысленностей донести идею/тезис/мысль до слушателей.• Ваше выступление. Удалось ли справиться с задачей?

Тема 9. Использование предметов-метафор

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• Как сделать ваше выступление ярче, а главную мысль чётче? Используем окружающие предметы для иллюстрации вашей идеи.
Практика:	<ul style="list-style-type: none">• Готовим выступление с использованием предметов.• Ваше выступление. Обратная связь: насколько предметы помогли лучше понять основную мысль.

Тема 10. Встраивание своих идей в ответы на вопросы

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• Вопросы — это отличная возможность ещё раз рассказать о ваших идеях. Учимся использовать эту возможность.
Практика:	<ul style="list-style-type: none">• Готовим интересные вопросы для интервью.• Ваши ответы на вопросы. Слушатели расскажут, насколько органично ваши идеи были встроены в ответы.

Тема 11. Заголовки к слайдам

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• Заголовки, привлекающие внимание.
Практика:	<ul style="list-style-type: none">• Решаем несколько задач на умение создавать меткие заголовки для слайдов.

Тема 12. Текстовые слайды

Теория:	<ul style="list-style-type: none">• По каким законам создаются текстовые слайды?
----------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Долой лишнюю информацию! Изучаем приёмы оптимизации перегруженных слайдов.
Практика:	<ul style="list-style-type: none"> • Упражнение: вы получаете информацию и создаёте текстовые слайды на её основе. • Упражнение: вы получаете примеры слайдов и оптимизируете их с учётом изученного.

Тема 13. Эмоциональные слайды-метафоры

Теория:	<ul style="list-style-type: none"> • Какие задачи решаются с помощью эмоциональных слайдов? • Разбираем несколько презентаций, основанных на эмоциональных слайдах.
Практика:	<ul style="list-style-type: none"> • Составляем презентацию с использованием эмоциональных слайдов.

ИТОГО:

- 5 вечеров по 3 часа: 15 тренинговых часов
- 80% практики!
- Отточенные навыки как в составлении, так и в проведении презентаций
- Алгоритмы для разных ситуаций: разные структуры, гибкие планы, умение отвечать на вопросы
- Около 10 ваших выступлений с обратной связью от тренера и слушателей
- + Дополнительный шестой вечер с вашим собственным выступлением. Вы сдаёте экзамен, выступая перед незнакомой для вас аудиторией.

Тренинг проводит:

Меруерт Жунусбек.



- Руководитель Центра ораторского мастерства «НИКА».
- Ведущий тренер-лицензиат Московского университета риторики и ораторского мастерства.
- Обладатель призового места «Ораторский чемпионат».
- Психолог-практик, член Ассоциации Психологов Республики Казахстан.
- Стаж открытых и корпоративных тренингов более 5 лет.
- Среди клиентов — более 70% бизнесменов и руководителей

сотрудников.

ГОВОРЯТ НАШИ ВЫПУСКНИКИ:

Тема презентаций очень актуальная и преподнесена в доступной информационной форме. Большое спасибо тренерам. Я надеюсь, что полученные навыки смогу применить в своей работе.

Виктория Носенко, ПРООН

Очень понравился тренинг! Он не только развил способность ораторского мастерства и научил по-новому осмысливать все свои выступления и презентации, но и заставил по-другому взглянуть на коллег, раскрыл настоящие таланты, о которых мы и не подозревали, работая бок о бок с этими людьми в течение месяцев! Спасибо!

Главный менеджер АО «ККА» Хаким Салтанат.

Думаю, тренинг позволяет более структурировано подойти к презентациям, к выступлениям, к встречам. Позволит меньше времени тратить на подготовку к ним. Благоприятно влияет на процесс обмена опытом и знаниями между проектами ПРООН.

Айнур Соспанова, менеджер проекта ПРООН Казахстана

Понравилась живость курса, получаешь много положительных эмоций, поднимается настроения, отдыхаешь. Курс вдохновляет на много разных увлечений, хобби в будущем, чем бы хотелось заняться. В рутине взрослой жизни этот курс реанимирует и возвращает в давно забытое детство. Желаю не останавливаться на начатом!

Шолпан Абдрахманова, ПРООН Казахстана

ЦЕНА тренинга: 50 000 тенге

Один вечер обучения стоит меньше, чем ужин с партнёром в ресторане, бутылка хорошего алкоголя или другой статусный сувенир. При этом ни ужин, ни подарки не

гарантируют, что ваша сделка будет закрыта. Поверьте, качественная презентация в этом случае гораздо эффективнее!

К тому же при регистрации за неделю до начала тренинга мы дадим вам скидку 10%.

Тренинг «Презентация от А до Я» — это одна из самых оправданных инвестиций в ваш бизнес или карьеру!

Продавайте больше, обучайте успешнее, формируйте имидж лидера и профессионала. И пусть ваши презентации будут блестящими!

Вопросы и заказы присылайте на hello@azcontent.ru