

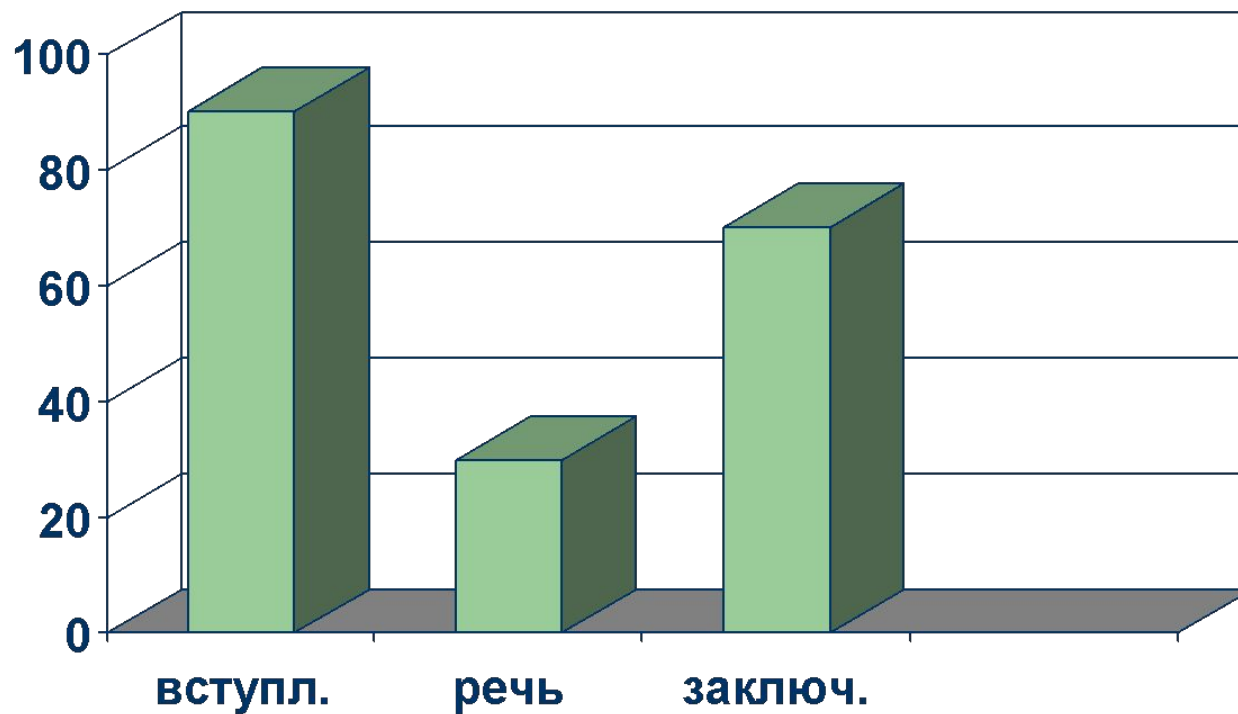
# Структура выступления

Вступление – основная часть – заключение  
«первое» - «второе» - «третье»

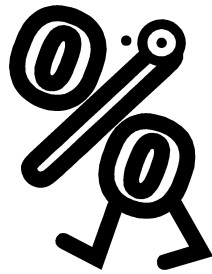
Длительность:

5-7 минут

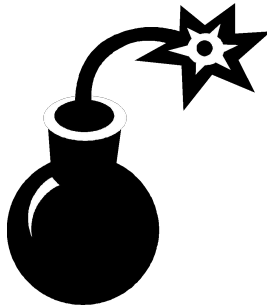
# Распределение внимания аудитории



# Элементы управления аудиторией

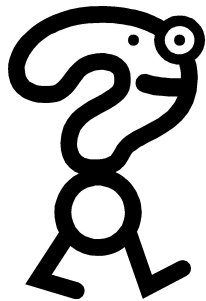


- Один – два ярких статистических примера повысят достоверность

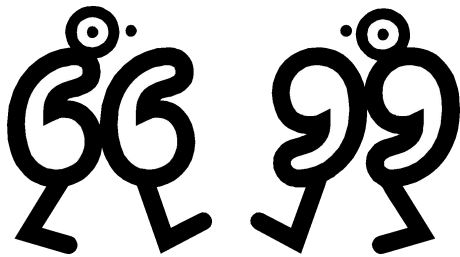


- Шокирующий факт резко привлекает внимание аудитории

# Элементы управления аудиторией

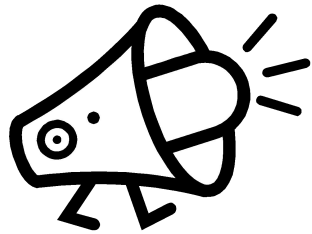


- Вопрос к аудитории способствует активизации ее участников

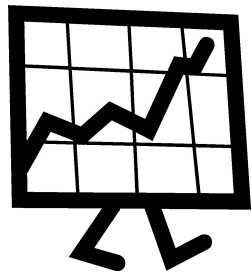


- Цитата делает выступление ярче и убедительнее

# Элементы управления аудиторией



- Призыв к конкретным действиям повысит результативность



- Использование наглядных средств повышает запоминаемость

# Элементы управления аудиторией



- Комплимент аудитории создаст позитивный настрой



- Ссылка на известных лиц вызывает доверие к вашим словам

# Элементы управления аудиторией



- Деловой стиль одежды подчеркивает ваш профессионализм



- Пунктуальность вызывает уважение аудитории

# Элементы управления аудиторией



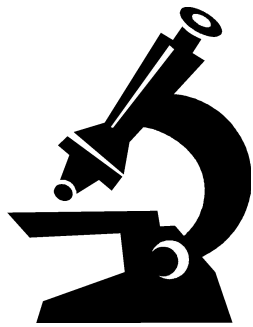
- Жесты усилят образность



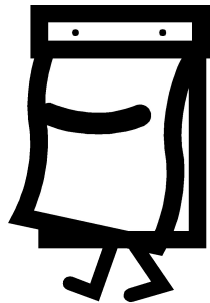
- Раздаточные материалы экономят время



# Элементы управления аудиторией

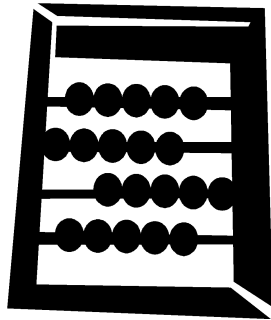


- Результаты научных исследований и экспериментов вызовут интерес

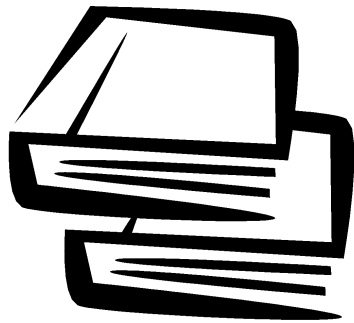


- Доска с отрывными листами позволит ярко зафиксировать все идеи

# Элементы управления аудиторией



- Математический пример усилит достоверность ваших выводов



- Привязка к авторитетным изданиям внушит уважение к изложенной информации

# Элементы управления аудиторией



- Занимательный пример из жизни или анекдот позволят аудитории расслабиться

## Ответы на вопросы во время выступления

- Поблагодарите за вопрос
- Повторите вопрос своими словами
- Отвечайте кратко, по существу (не превращайте ответ в еще одно выступление)
- Ответив, вернитесь к исходной точке

## Типичные реакции на возражения

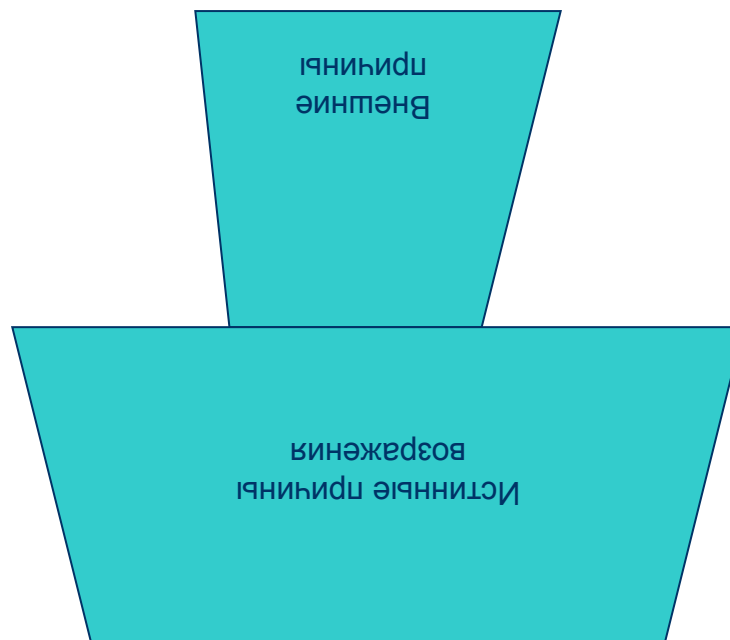
- Возражения вольно или невольно выводят оратора из состояния равновесия.
- Возражения воспринимаются негативно, как что-то личное.
- Оратор начинает спорить, интонации и выражение лица изменяются.
- Как следствие, он перестает управлять своими эмоциями и поступками.

# Признаки негативного отношения к возражению



- Возражение отрицается
- Возражение игнорируется
- Возражение не дают договорить
- Обоснованность возражения подвергается сомнению

# «Айсберг» возражений



# Возражения аудитории

- Запрос на более полную информацию
- Признак серьезных намерений
- Информация о ваших слушателях и их ценностях
- Дополнительный шанс снять недоверие аудитории
- «Звездный час» оратора



## 5 шагов в работе с возражениями

- Выслушать возражение
- Сделать комплимент возражению
- Присоединиться к возражению
- Задать уточняющие вопросы по существу
- Дать конкретный ответ по сути возражения

# Присоединение к возражению

Осуществляется посредством ряда согласительных утверждений, которые произносятся перед ответом на возражение:

«Я вас понимаю, и ...»

«Я часто про это слышу, и ...»

«Хорошо, что вы об этом сказали/обратили внимание, и ...»

«В этом есть свой резон, и ...»