

УБЕЖДАЮЩАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ВЛАСТЬ СЛОВА



ТРЕНИНГ НАВЫКОВ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

*«Поэтами рождаются, ораторами
становятся»*

Цицерон

Финогеев Даниил Александрович

Образование:

МГУ им. М.В. Ломоносова, факультет психологии
 МПГУ им. Ленина, факультет физики

Опыт работы:

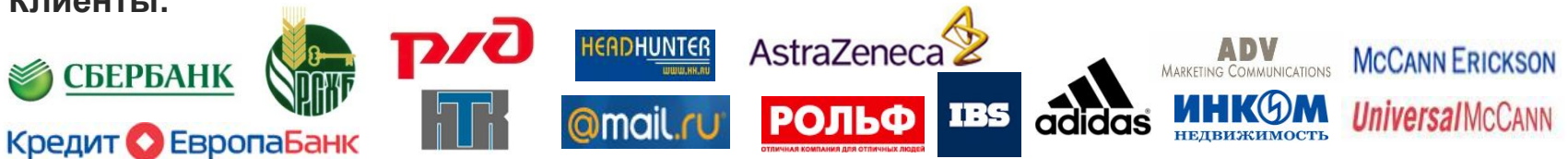
с 2002 года практикующий тренер
 с 2007 года независимый консультант



В настоящее время:

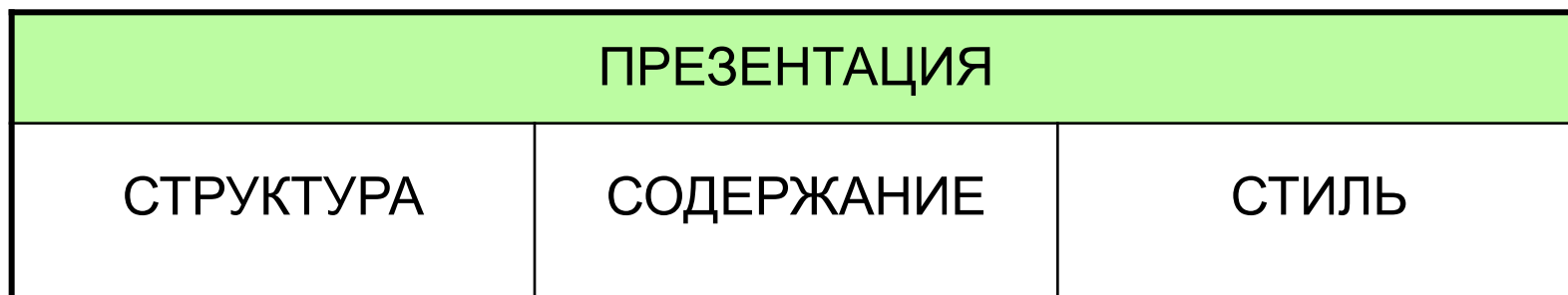
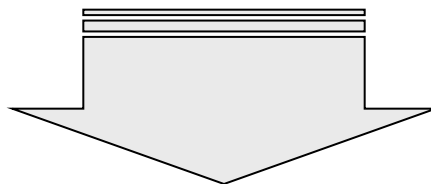
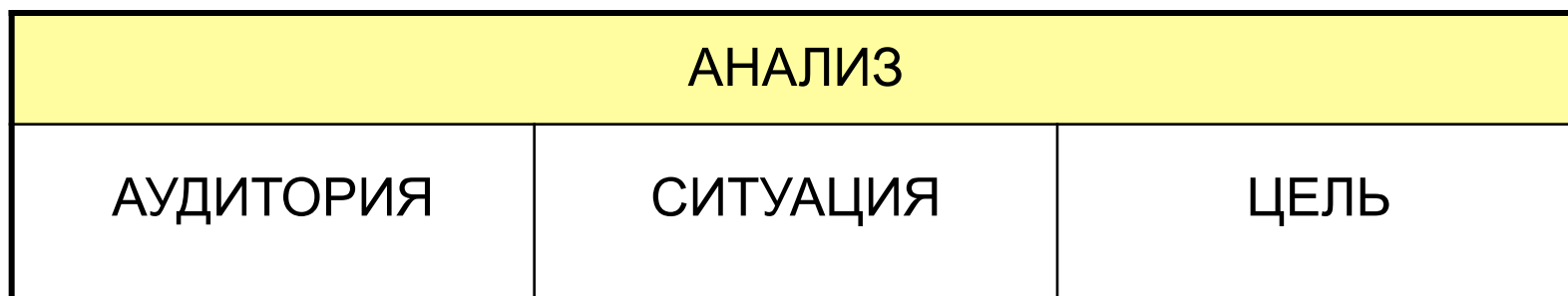
- Personnel Invest - бизнес-тренер, управляющий партнер
- ИМПУЛЬС-КС - заместитель ген. директора по развитию
- РОСАТОМ, СБЕРБАНК РОССИИ, IBS - внештатный тренер корп. университетов

Клиенты:



"Кто не умеет убеждать, карьеры не сделает"
Наполеон Бонапарт





АНАЛИЗ АУДИТОРИИ

Кто мои слушатели и что они хотят услышать?

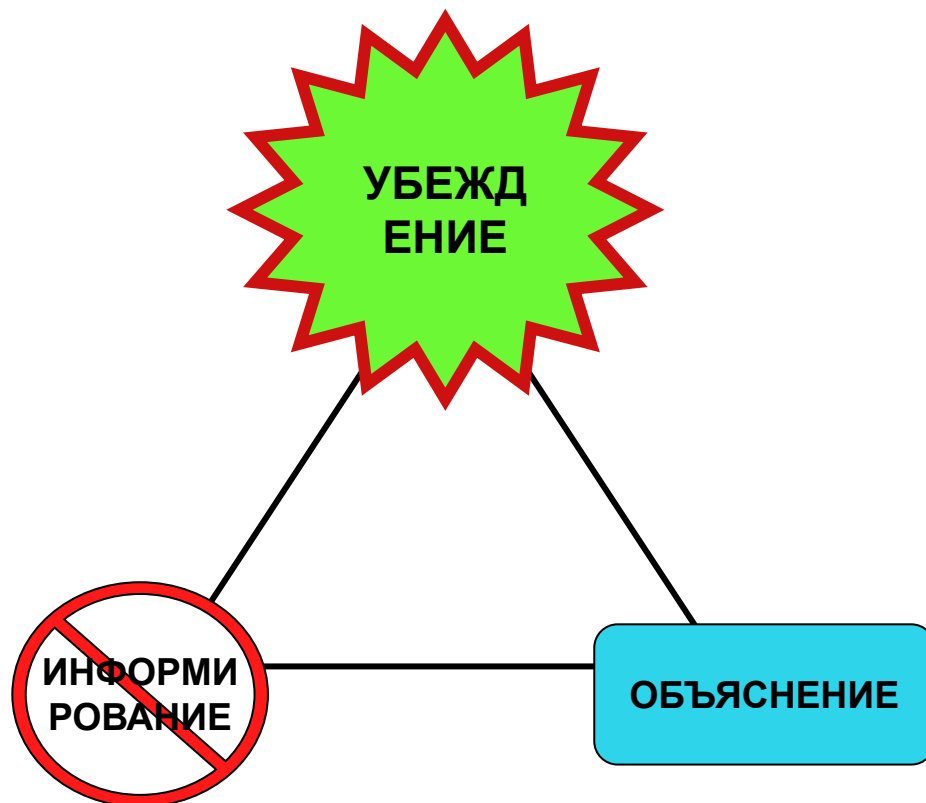
- Какая им польза?
- Каково их отношение к теме?
- Насколько они информированы?

Как я могу оказать влияние на аудиторию?

- Какие темы «больные», какие «любимые»?
- Какие аргументы эффективны?
- Какие вызовут сопротивление?
- Какой «язык» оптимален?



ЦЕЛИ ПРЕЗЕНТАЦИИ



СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ



1. ВСТУПЛЕНИЕ

2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

- ЗАВЯЗКА
- ГЛАВНАЯ ИДЕЯ
- РАЦИОНАЛЬНЫЕ АРГУМЕНТЫ
- ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ УСИЛЕНИЕ
- ПОБУЖДЕНИЕ

3. ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ АУДИТОРИИ

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ

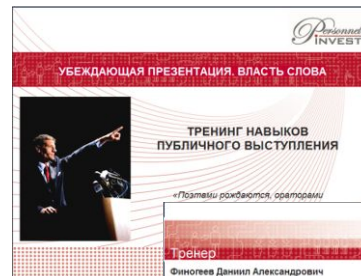


Аудитория перед началом презентации



Аудитория после прослушивания введения

ЗНАКОМСТВО
ТЕМА
КРЮЧОК ВНИМАНИЯ
ОБЗОР



Тренер
Финогеев Даниил Александрович

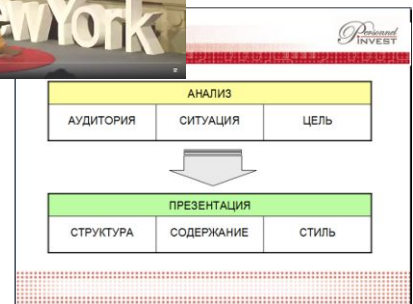
Образование:
 МГУ им. М.В. Ломоносова, факультет психологии
 МГУ им. Ленина, факультет физики

Опыт работы:
 с 2001 года практикующий тренер
 с 2006 года независимый консультант

В настоящее время:

- Personnel Invest, СЭТ, БТК - бизнес-тренер
- ИМПУЛЬС-ИС - заместитель ген. директора по развитию
- ИНКОМ-Недвижимость - старший тренер корт. университета

Клиенты:
 РОЛЬФ, НЕАДНН ТЕР.РУ, MAIL.RU, ADV GROUP, ИБС, ROSEXPERT, КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК, НЕЗАВИСИМАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ, САВУШКИН ПРОДУКТ, ЦЯБРОГРАД и др.



ТЕХНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНИМАНИЯ

«Хотел бы уточнить...»

- Уважаемые коллеги, всем ли хорошо меня слышно?

«Как я Вас понимаю...»

- Прекрасно понимаю – продолжать работать в пятницу вечером очень и очень непросто
- Поэтому я сделал свой доклад кратким и максимально полезным вам

Голосование

- Поднимите, пожалуйста, руки, кто присутствовал на предыдущей конференции с участием Президента Российской ассоциации иммунологов, Ивана Ивановича Бодряк?

«Визуализация»

- По данным ПФР на 2016 год в России живет более 42 млн. пенсионеров
- Насколько мне известно, сейчас в нашем городе проживает около 2 миллионов жителей
- Т.е. это 21 город, полностью состоящий из пенсионеров. Внушающая цифра?
- Мое выступление будет посвящено тому, как управлять своими финансами так, чтобы на пенсии Вам не пришлось зависеть от помощи государства

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ



1. ВСТУПЛЕНИЕ

2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

- ЗАВЯЗКА
- **ПОЗИЦИЯ** = ГЛАВНАЯ ИДЕЯ
- РАЦИОНАЛЬНЫЕ АРГУМЕНТЫ
- ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ УСИЛЕНИЕ
- **ПОБУЖДЕНИЕ**

3. ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ АУДИТОРИИ

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЗАВЯЗКА



Мы с Вами прекрасно понимаем, ...

... ведь верно?

... Вы согласны?

... ведь так и должно быть?

... разве так должно быть?

ПОЗИЦИЯ. ГЛАВНАЯ ИДЕЯ

1. ЛЕВОПОЛУШАРНЫЕ

«Принятие новой программы здоровья:

- *Повысит качество труда;*
- *Сведет количество больничных к минимуму.»*

2. ПРАВОПОЛУШАРНЫЕ

*«Наше главное преимущество – качество и скорость!
Работайте с нами!»*

3. ЗВУКОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕЧИ

- Четкие фразовые ударения
- Пауза «до» и «после»
- Замедление речи



ЯСНОСТЬ РЕЧИ

1 – Абсолют

2-3 – Призывы и лозунги

4 – Проверенная истина

5-7 – Простая фраза

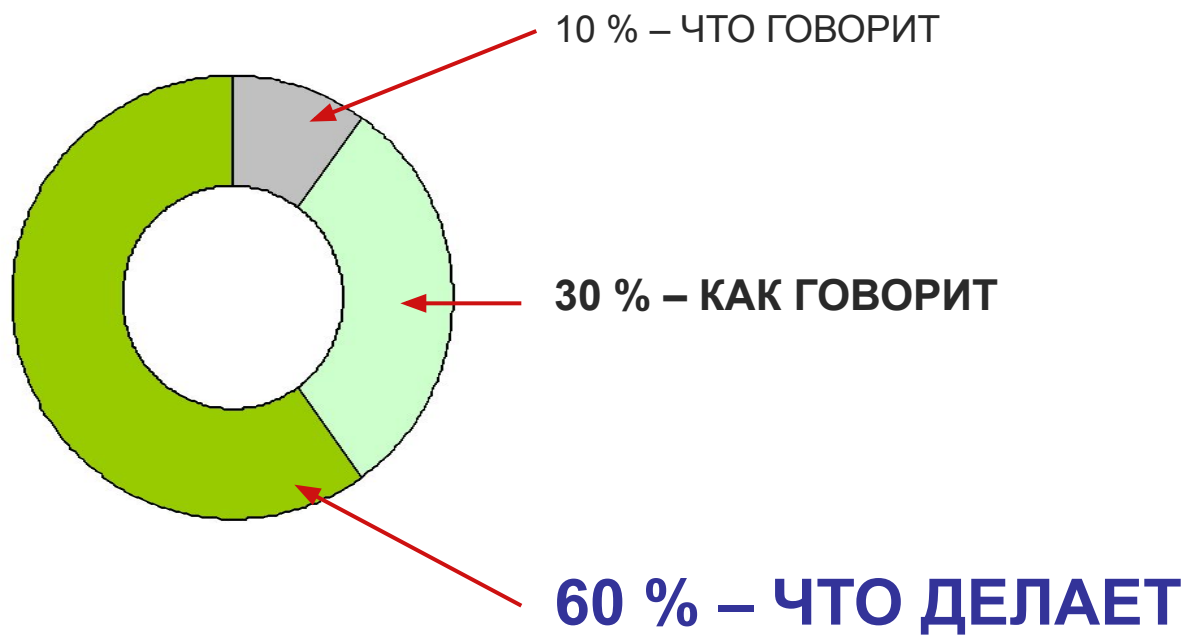
7-9 – Сложная фраза

> 9 – Осторожно!

Вы используете чужой авторский стиль 😊



ДОВЕРИЕ



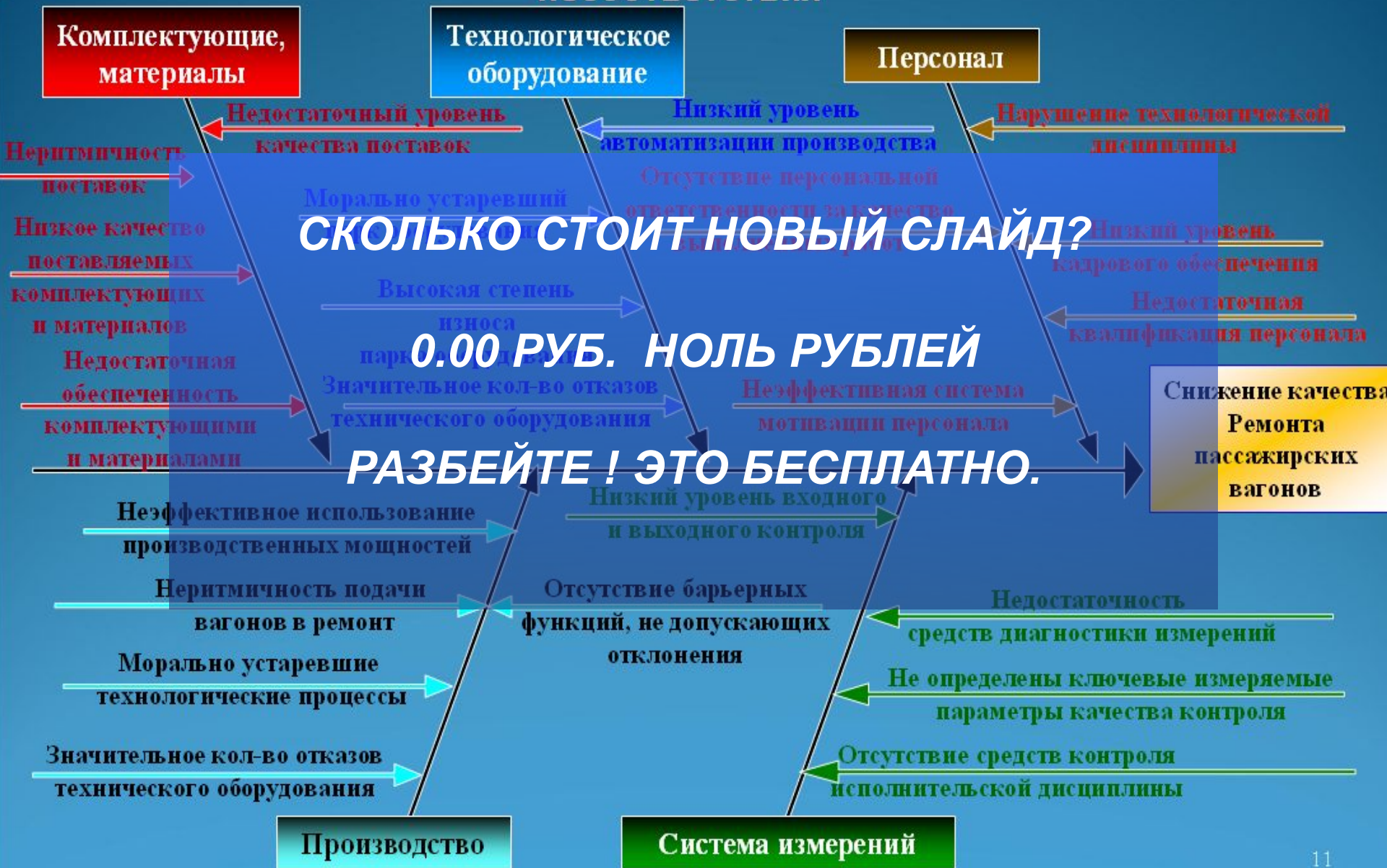


- 1 слайд = 1 идея
- Название слайда = Вывод
- 5 +/- 2 буллитов
- Минимум слов, максимум смысла
- Единый стиль, 3 цвета
- Больше ярких образов
- Шрифт от «18». Крупно и **Ярко**

Стратегическое моделирование вагоноремонтного бизнеса в России Актуальность выбранной темы

- В условиях возрастающей конкуренции ОАО «РЖД» важно не потерять перспективные рынки, использовать все свои резервы для поддержания и усиления конкурентоспособности в долгосрочном периоде.
- В сложившейся ситуации проблема стратегического планирования развития рынка ремонта и повышения эффективности ремонтной базы является значимой и одной из первостепенных в ОАО «РЖД», что определяет актуальность выбранной темы.
- Эту цель важно учитывать при разработке системы стратегического управления ОАО «РЖД», основанной на 16-ти функциональных стратегиях развития принципиально значимых направлений деятельности общества.

Применение диаграммы ИСИКАВЫ для выявления причин несоответствия



МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РЭСК



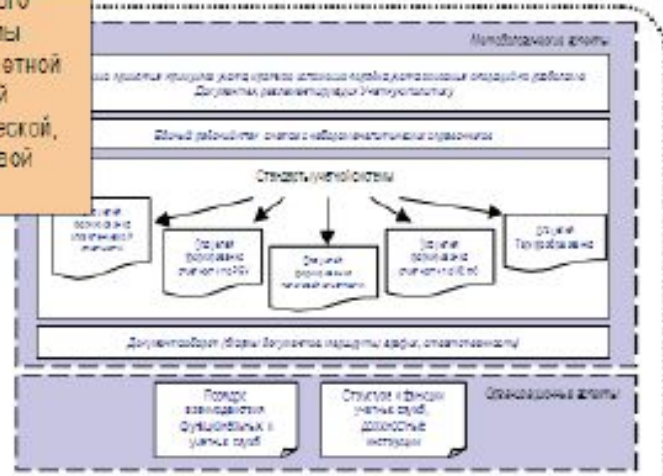
СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЭСК

СОЗДАНИЕ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОГО РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА, КАК ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ



Связь между контрольными КПЭ и системой бюджетного управления реализуется посредством разработки бюджетных заданий

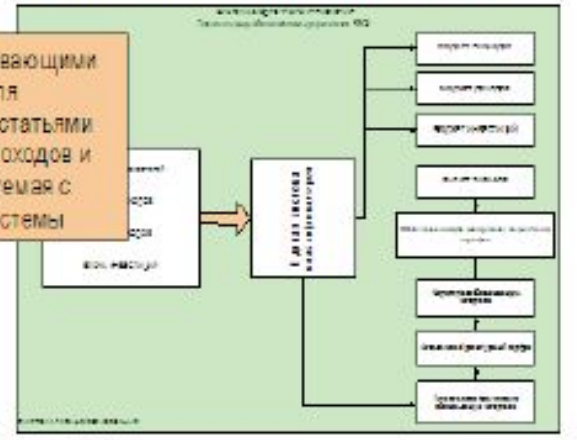
Связь КПЭ, бюджетного управления и системы тарифообразования с учетной системой для целей составления управленческой, финансовой и налоговой отчетности



ИНТЕГРИРОВАННАЯ УЧЕТНАЯ СИСТЕМА



СИСТЕМА ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ



Связь между обосновывающими документами для тарифообразования и статьями Бюджетов Расходов, Доходов и Инвестиций, реализуемая с помощью единой системы

Это мой любимый.
СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ



- 1 слайд = 1 идея
- Название слайда = Вывод
- 5 +/- 2 буллитов
- Минимум слов, максимум смысла
- Единый стиль, 3 цвета
- Больше ярких образов
- Шрифт от «18». Крупно и **Ярко**

СТИЛИ АРГУМЕНТАЦИИ



РАЦИОНАЛЬНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ



- ФАКТЫ, ИССЛЕДОВАНИЯ
- ЦИФРЫ, СТАТИСТИКА
- ГРАФИКИ, ДИАГРАММЫ
- ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ
- НОРМЫ, ЗАКОНЫ, СТАНДАРТЫ

УБЕЖДЕНИЕ ЧЕРЕЗ ВЫГОДЫ:

«Для Компании это значит...», «Как результат мы получим ...»

ТОЛЬКО ФАКТЫ И ЦИФРЫ	ПРЕДЛОЖЕНИЕ + ВЫГОДА
<p><i>Ты большой ученый. А я ничего не понял. Мне не нужны такие сложные вещи. Это не для меня. Уходи.</i></p>	<p><i>Это быстро, экономично и качественно. Это я понимаю. Это мне нужно. Это мое.</i></p>

ТЕХНИКИ УДЕРЖАНИЯ ВНИМАНИЯ

Чтение аудитории

- Уважаемые коллеги, мне кажется, что в аудитории немного душно? (...прохладно? недостаточно светло? и т.д.) Как Вы считаете?

Иллюзия диалога

- Тут у аудитории часто возникает вопрос, насколько эта технология применима в России
- Хотел бы сразу ответить...

Помощь выступающему

- Коллеги, поправьте меня если я ошибаюсь, наибольшая доля в структуре грузооборота все еще приходится на трубопроводный транспорт?

Интрига

- Уважаемые участники, сейчас я расскажу о..., а самый важный пункт – чуть позже

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ СЛУШАТЕЛЕЙ



1. Ты кто такой?
 - Зачем меня сюда позвали?
 - Долго меня тут продержат?
2. Что ты знаешь обо мне?
3. Что ты хочешь мне сказать?
4. Обоснуй
5. Какое мне до этого дело?
6. Скажи проще
7. И что предлагаешь делать?

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ



1. ВСТУПЛЕНИЕ

2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

- ЗАВЯЗКА
- ГЛАВНАЯ ИДЕЯ
- РАЦИОНАЛЬНЫЕ АРГУМЕНТЫ
- ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ УСИЛЕНИЕ
- ПОБУЖДЕНИЕ

3. ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ АУДИТОРИИ

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ АУДИТОРИИ



1. ПОБЛАГОДАРИТЬ
2. ПРИСОЕДИНИТЬСЯ
3. ПЕРЕФОРМУЛИРОВАТЬ В ВОПРОС
4. ОТВЕТИТЬ
5. ПОДТВЕРДИТЬ УБЕДИТЕЛЬНОСТЬ ОТВЕТА



**УПРАЖНЕНИЕ
«КОРЗИНЫ»**

ОТВЕТ БЕЗ ОТВЕТА



Пинг-понг

- Судя по тому как Вы задаете вопрос, у Вас есть вариант ответа 😊
- Не поделитесь с нами?

Помощь зала

- Иван, спасибо за такой острый и актуальный вопрос!
- Коллеги, а как бы Вы ответили на вопрос Иван Петровича?

Запишу, чтобы не забыть

- Иван Петрович, спасибо за Ваш вопрос!
- Я обязательно отвечу чуть позже, когда мы коснемся...
- Давайте запишу, чтобы не забыть

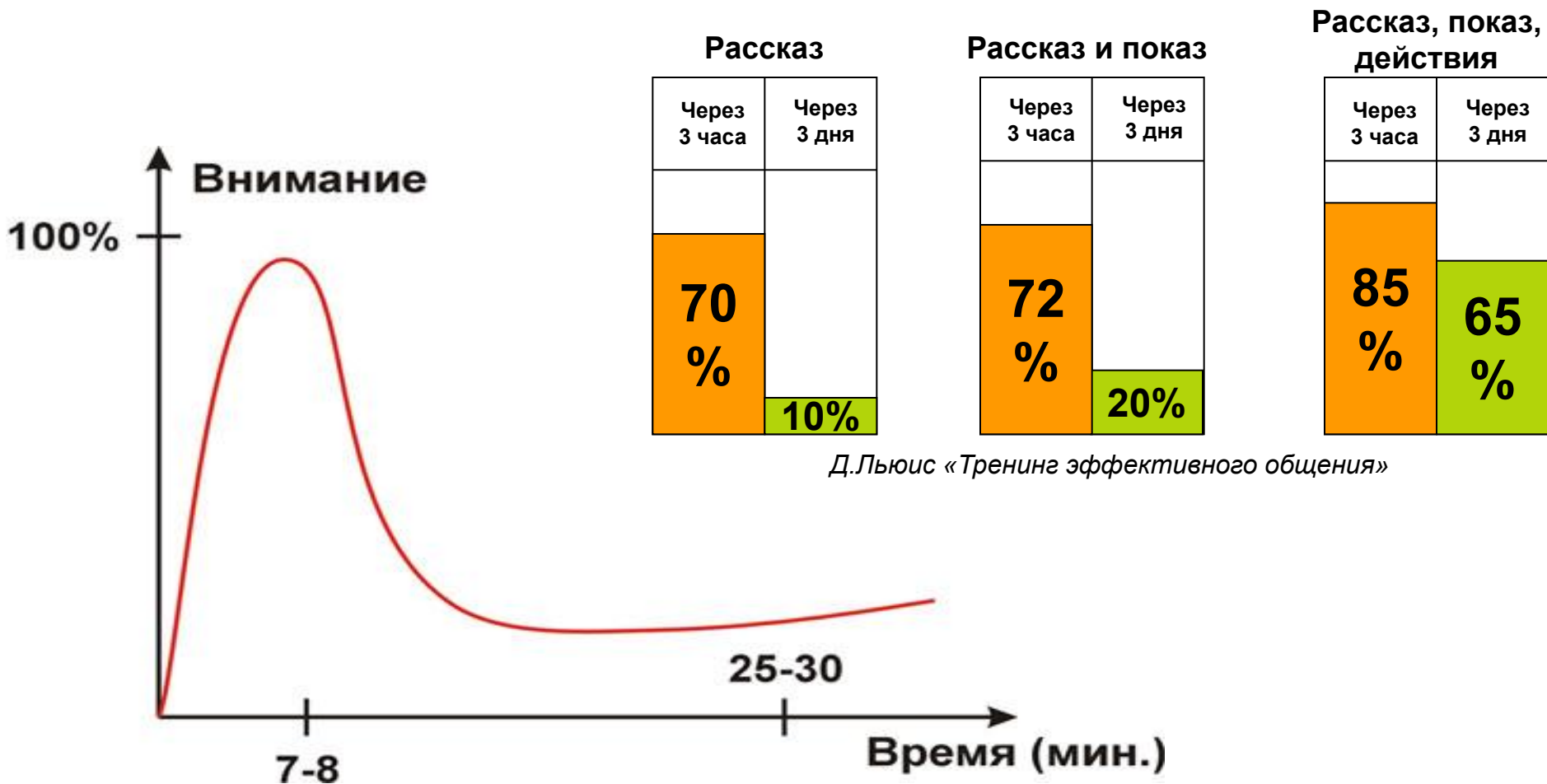
ДОБИВАЙТЕСЬ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ, УБЕЖДАЯ ДРУГИХ!



РАБОТА С СЛОЖНЫМИ УЧАСТНИКАМИ







ЭФФЕКТИВНАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

1. **СБАЛАНСИРОВАННАЯ** – начинается с плюсов
2. **БЕЗОПАСНАЯ** – оценивает действия, а не личность
3. **КОНСТРУКТИВНАЯ** – содержит конкретные рекомендации



Что привлекает человека – содержание или форма?



А как выглядят Ваши идеи?

МИР, В КОТОРОМ МЫ ЖИВЕМ

- Информации больше
- Времени меньше
- Все конкурируют за внимание
- Успешен тот, кто развивается быстрее остальных
- Решения принимаются эмоционально

