

# 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

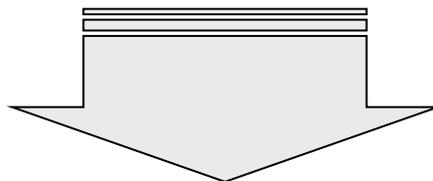
### Клиенты:



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



АНАЛИЗ		
АУДИТОРИЯ	СИТУАЦИЯ	ЦЕЛЬ



ПРЕЗЕНТАЦИЯ		
СТРУКТУРА	СОДЕРЖАНИЕ	СТИЛЬ

# АНАЛИЗ АУДИТОРИИ

## Кто мои слушатели и что они хотят услышать?

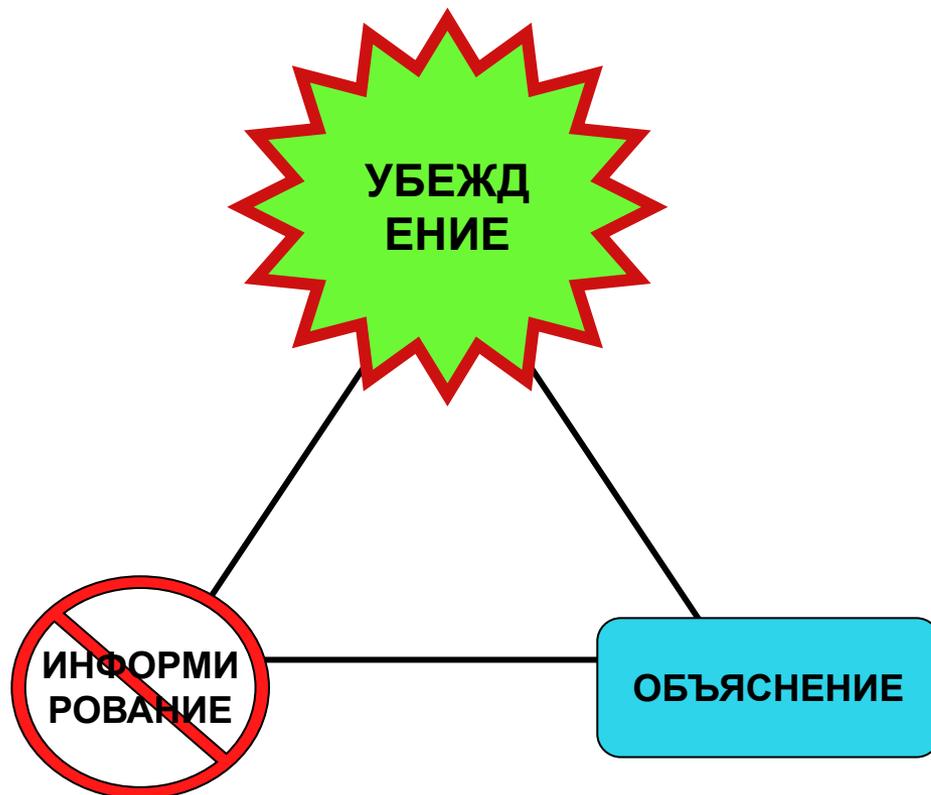
- Какая им польза?
- Каково их отношение к теме?
- Насколько они информированы?

## Как я могу оказать влияние на аудиторию?

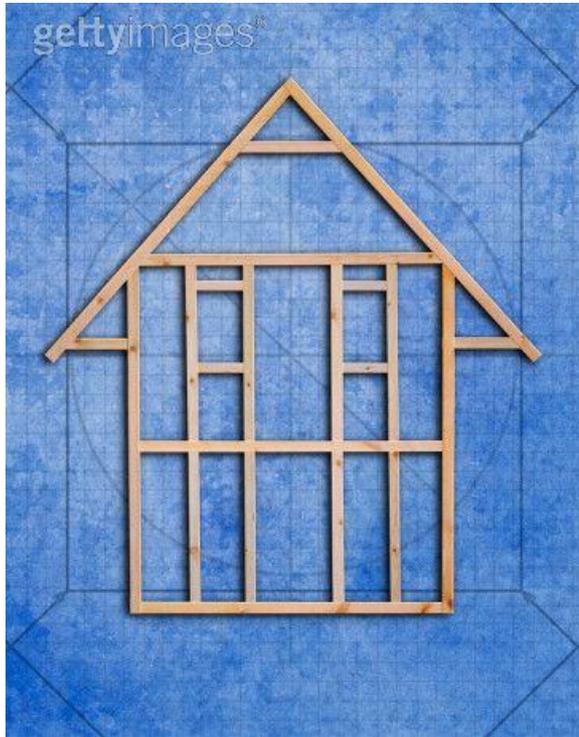
- Какие темы «больные», какие «любимые»?
- Какие аргументы эффективны?
- Какие вызовут сопротивление?
- Какой «язык» оптимален?



# ЦЕЛИ ПРЕЗЕНТАЦИИ



# СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ



## 1. ВСТУПЛЕНИЕ

## 2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

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

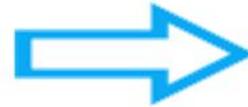
## 3. ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ АУДИТОРИИ

## 4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

# ВСТУПЛЕНИЕ



**Аудитория перед началом презентации**



**Аудитория после прослушивания введения**

ЗНАКОМСТВО
ТЕМА
КРЮЧОК ВНИМАНИЯ
ОБЗОР



**Тренер**  
**Финогеев Даниил Александрович**

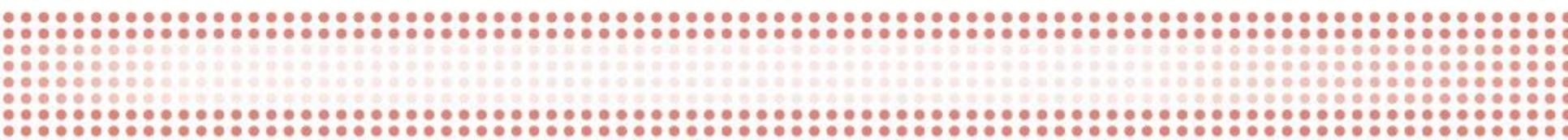
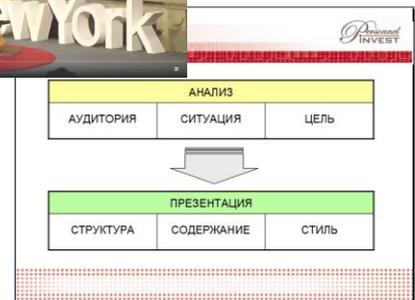
**Образование:**  
 МГУ им. М.В. Ломоносова, факультет психологии  
 МГУ им. Ленина, факультет физики

**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

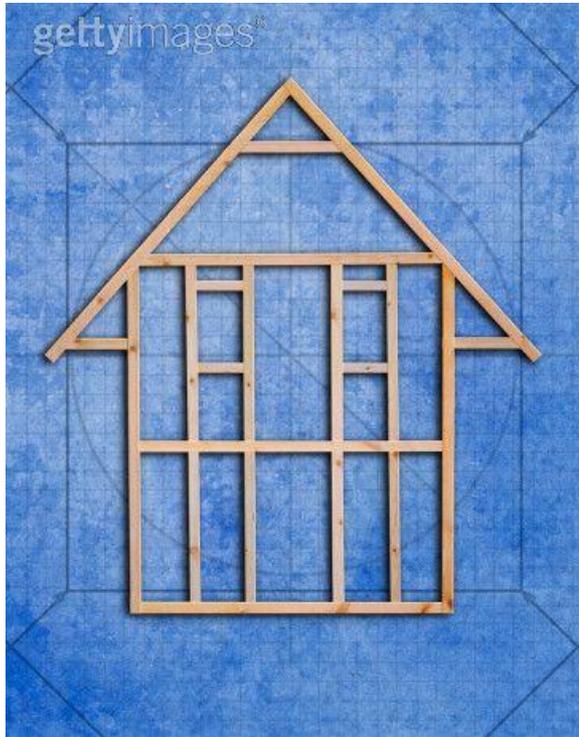
## Голосование

- 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

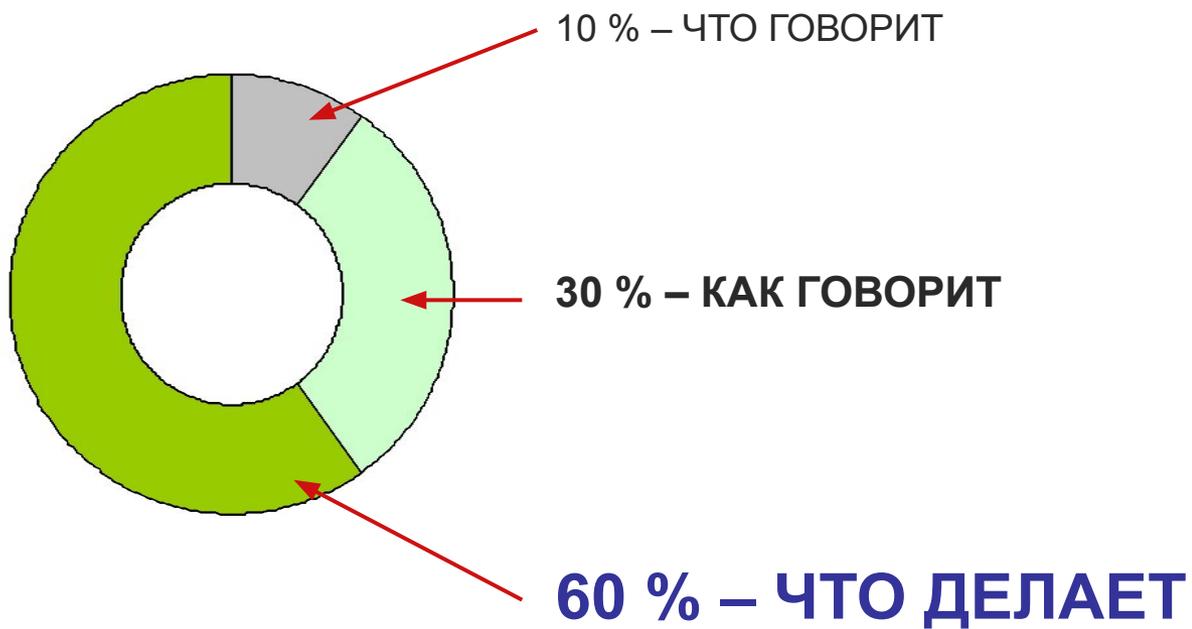
7-9 – Сложная фраза

**> 9 – Осторожно!**

Вы используете чужой авторский стиль 😊



# ДОВЕРИЕ



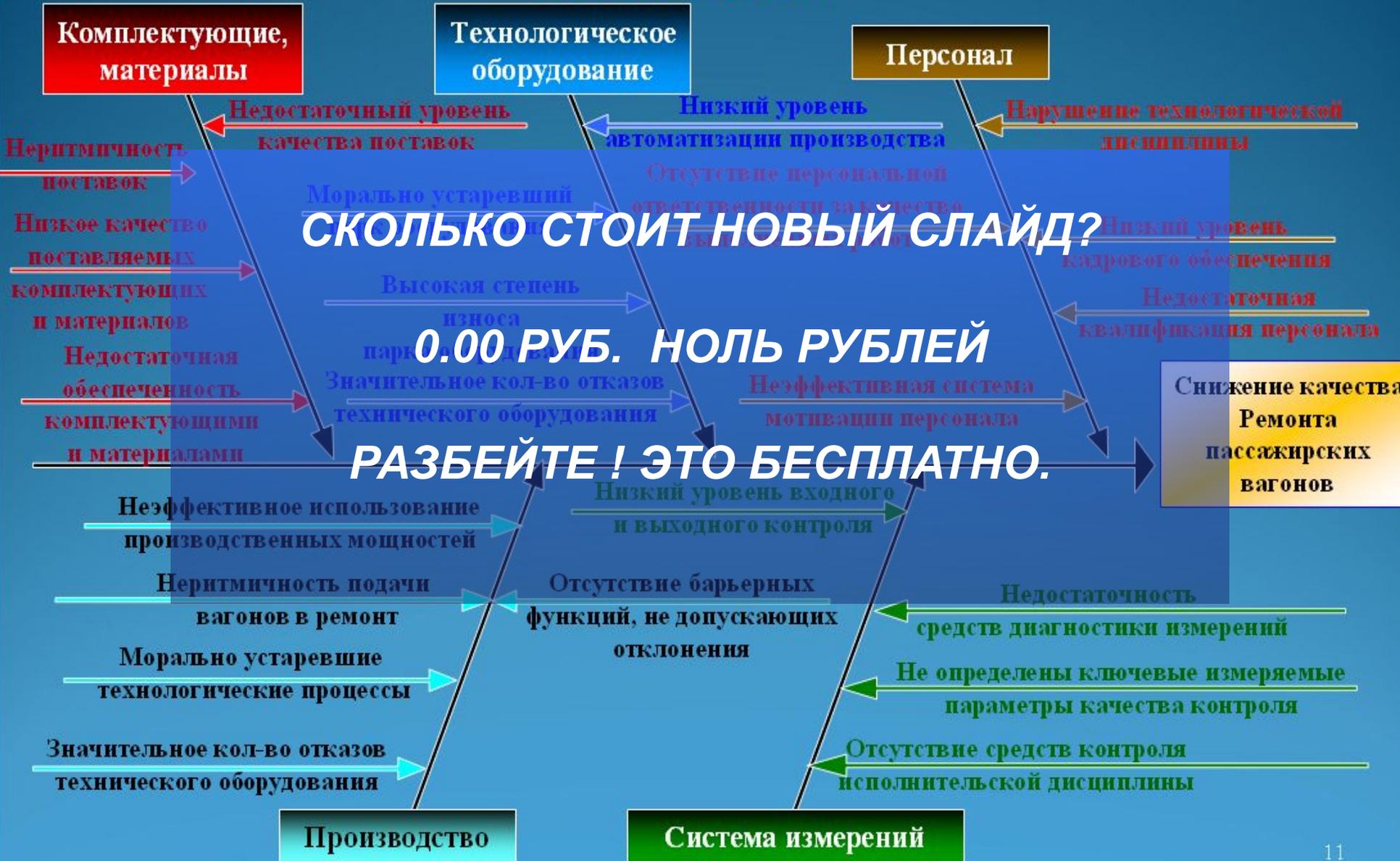


- 1 слайд = 1 идея
- Название слайда = Вывод
- 5 +/- 2 буллитов
- Минимум слов, максимум смысла
- Единый стиль, 3 цвета
- Больше ярких образов
- Шрифт от «18». Крупно и **Ярко**

## 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 РЭС

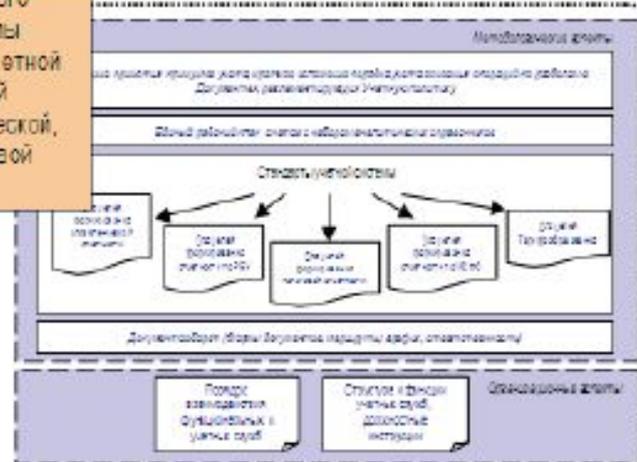


## СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЭС

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

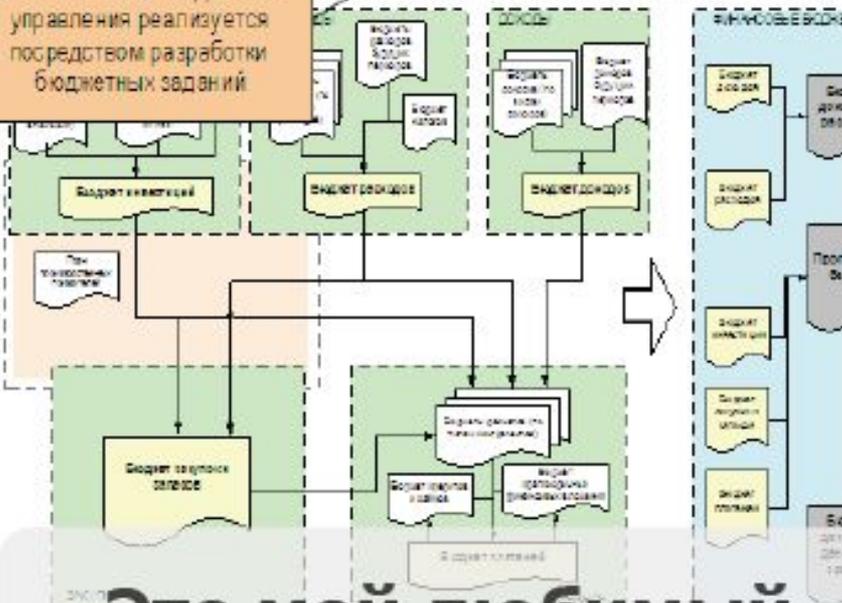


Связь КПЭ, бюджетного управления и системы тарифообразования с учетной системой для целей составления управленческой, финансовой и налоговой отчетности

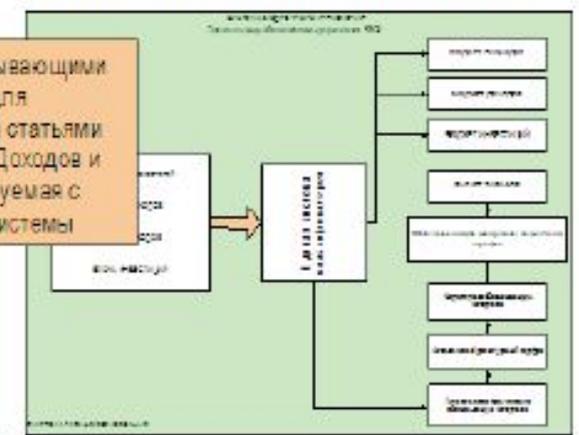


## ИНТЕГРИРОВАННАЯ УЧЕТНАЯ СИСТЕМА

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



## 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

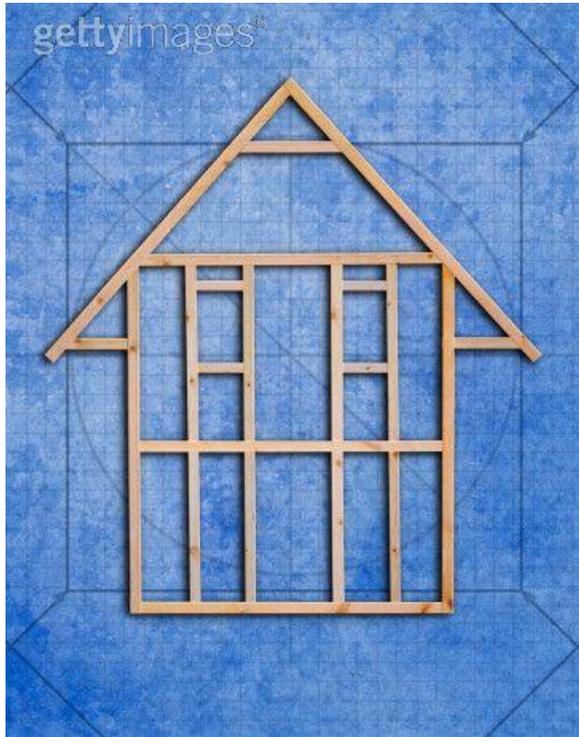
- Уважаемые участники, сейчас я расскажу о..., а самый важный пункт – чуть позже

# 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

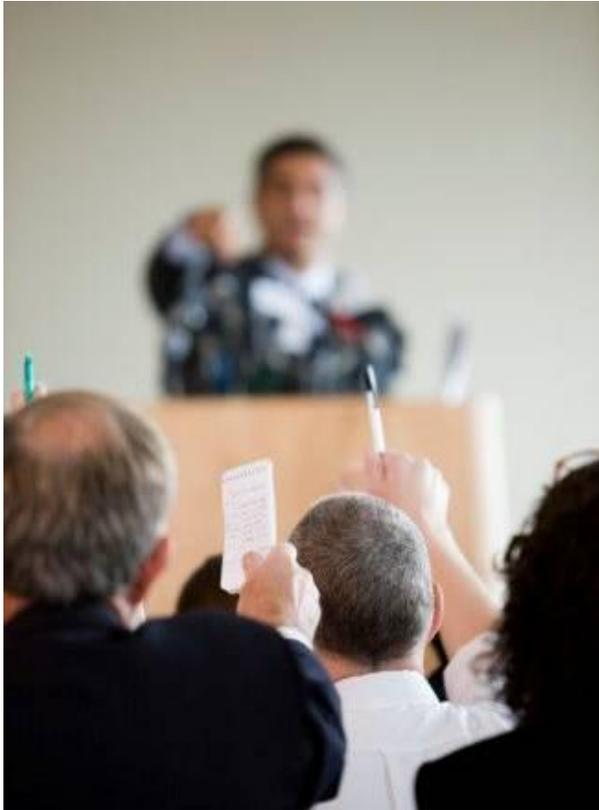
## 2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

- 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

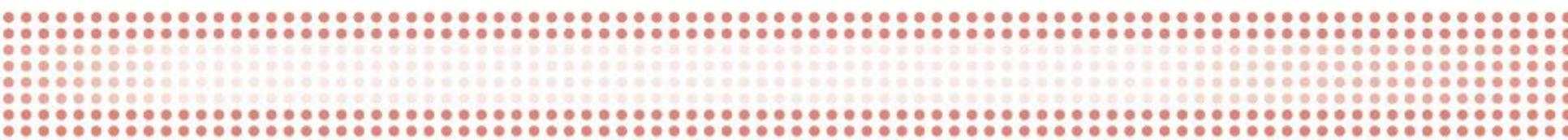
- Иван Петрович, спасибо за Ваш вопрос!
- Я обязательно отвечу чуть позже, когда мы коснемся...
- Давайте запишу, чтобы не забыть

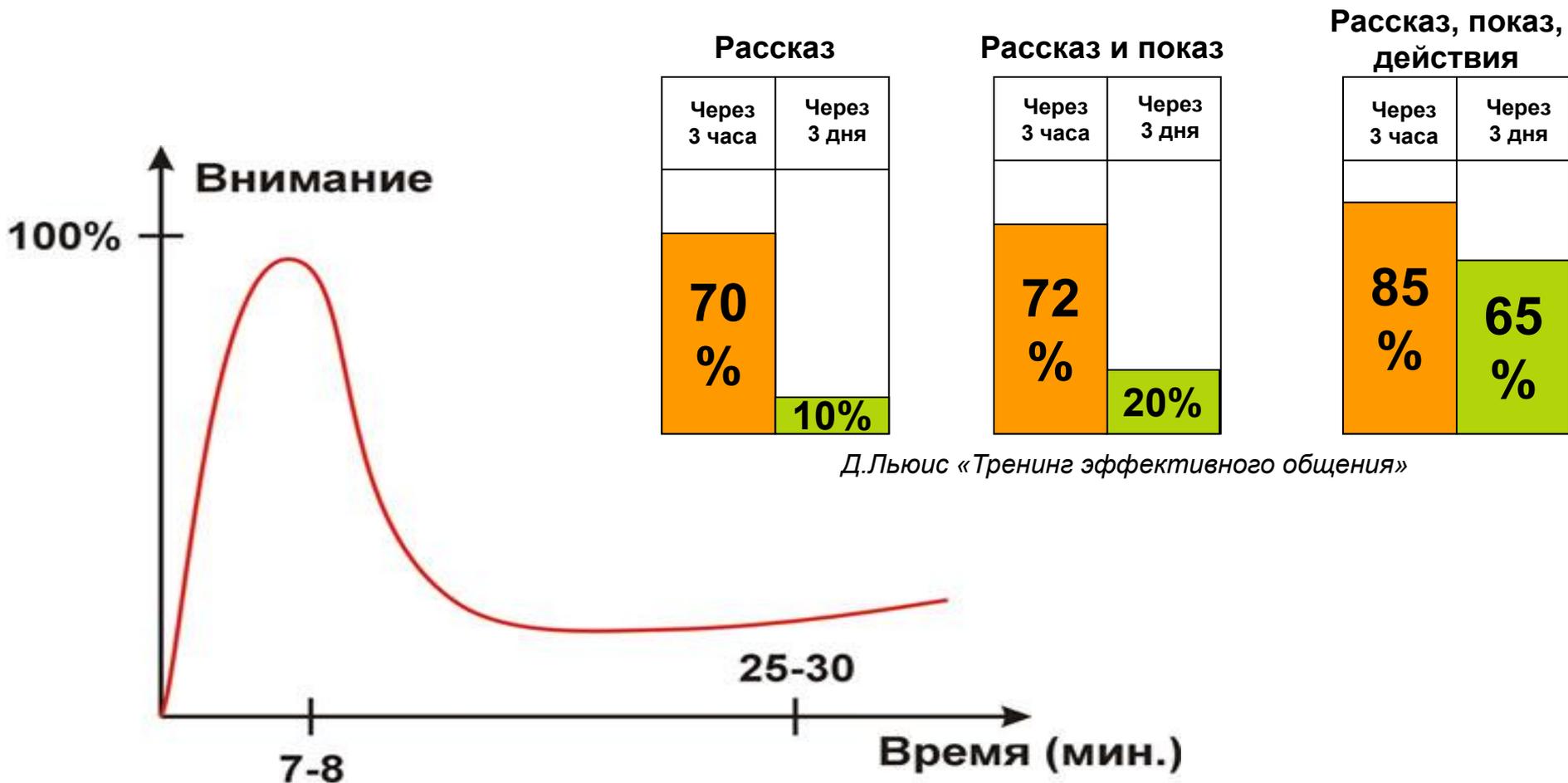
**ДОБИВАЙТЕСЬ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ, УБЕЖДАЯ ДРУГИХ!**



# 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

