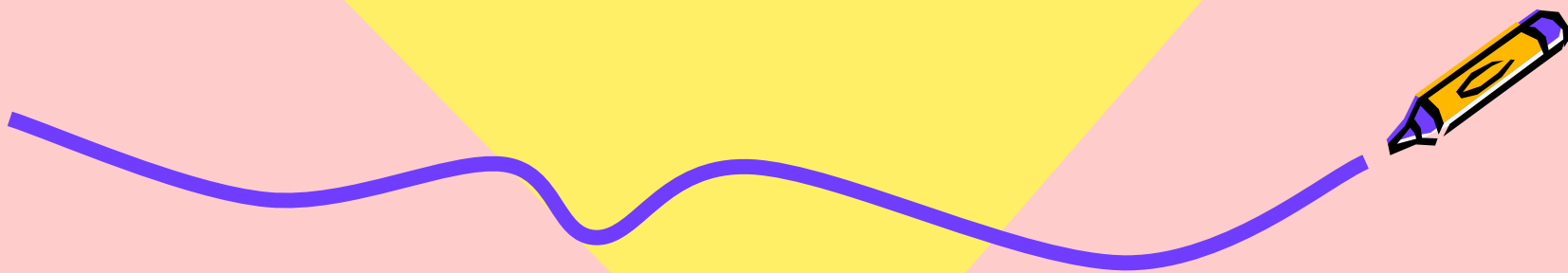
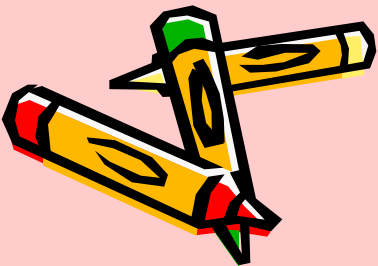
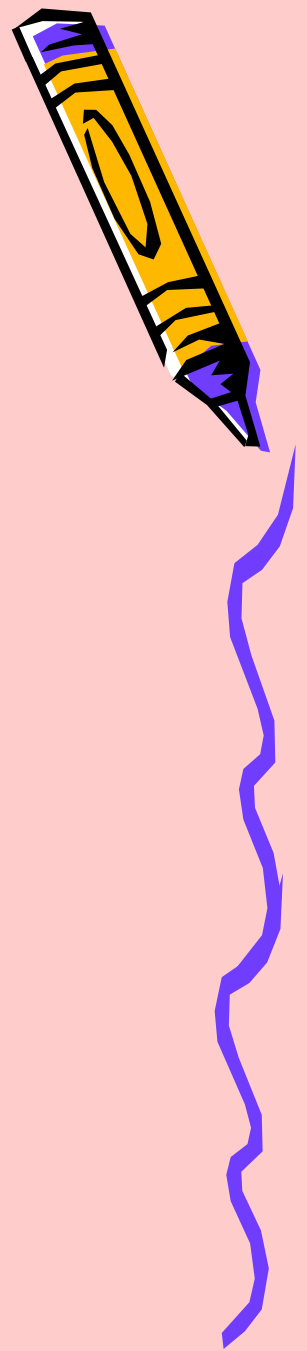


# Презентация о презентации



# Цель этой презентации

- Получить информацию по теме
- Опробовать формат «друг другу»
- Полноценный тренинг



# План презентации

Права слушателя

Зачем делать презентацию

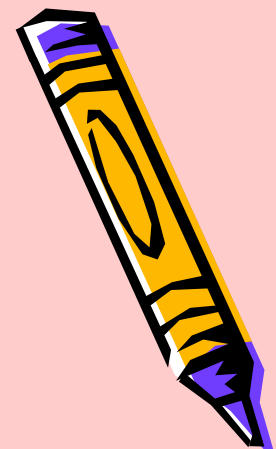
10 правил докладчика

Структура презентации

Реклама - двигатель обучения

Типичные ошибки

Источники информации

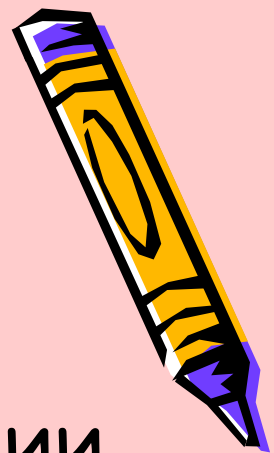


# Права слушателя

- Цель презентации
- Уважение
- Время
- Содержание
- Слайды
- Гибкость
- Поведение докладчика
- Концовка



# Зачем делать презентацию



Презентация - упражнение в убеждении

Цель: кратко, реалистично, действие

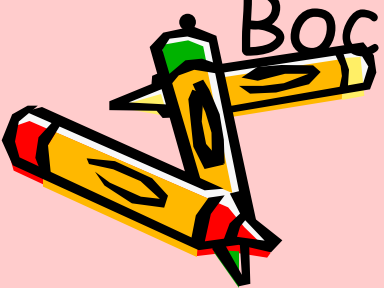
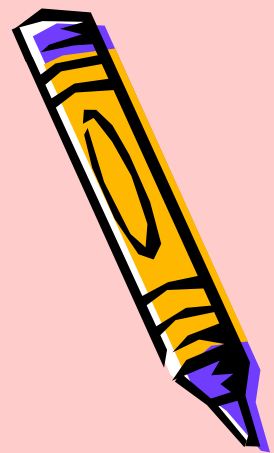
Цель помогает:

- Необходимость презентации
- Концентрация
- Я хочу - Слушателю необходимо
- Критерий успеха



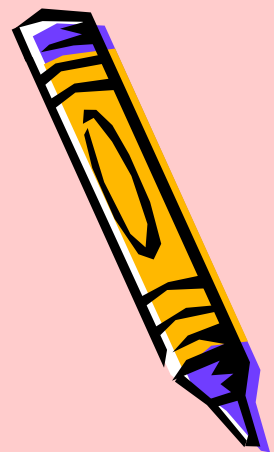
# Слушатели

- Право голоса
- Знакомы с материалом
- Заинтересованность
- Что стоит на кону
- Почему сказали «нет»
- Их установки
- Восприятие материала



# Время

- Лучше недоговорить
- Ознакомительный материал до
- Раздатка после
- Дополнительные слайды
- Приоритеты
- Новое соглашение



# 10 правил докладчика.

## Подготовка

- Простой дизайн
- Четкость надписей
- Цвет - осмысленно
- Спец эффекты - минимум
- Разумные сроки изготовления





# 10 правил докладчика. Выступление



- Репетируйте
- Заранее проверять технику
- Запасные слайды
- Отвлечение - на пустом слайде
- Следуйте хотя бы 7 правилам

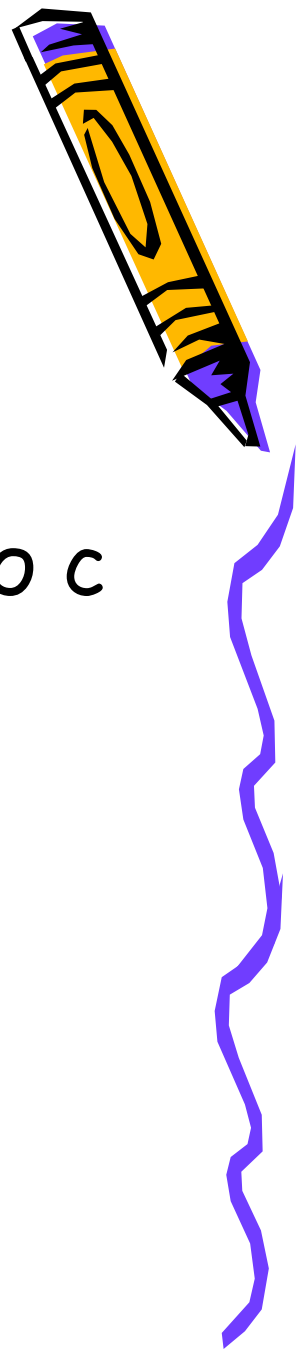


# Речь в лифте

Правило 20 (30, 45) секунд

Предложение: Начать презентацию с  
«речи в лифте»

Пример: телереклама



# Вступление

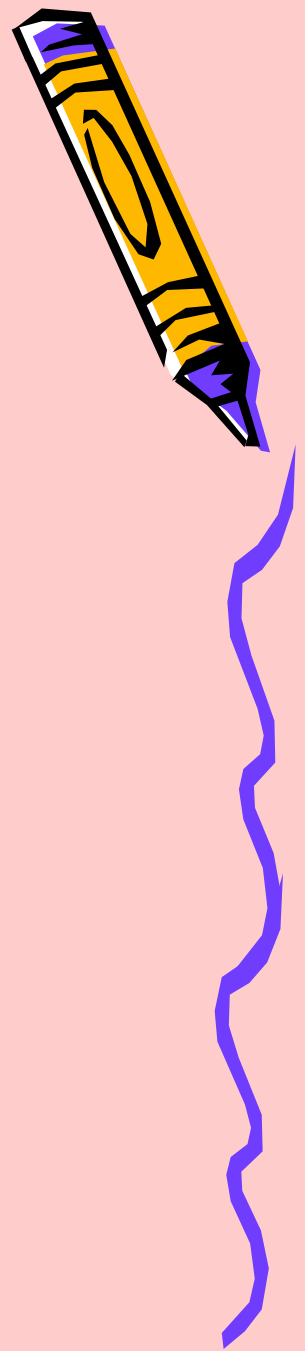
- Цель
- Важность
- Обзор

В любом порядке: ЦВО, ОВЦ, ВЦО...



# Заключение

- Резюмируйте
- Рекомендации
- Программа действий
- Попросить согласия
- Дальнейшие шаги

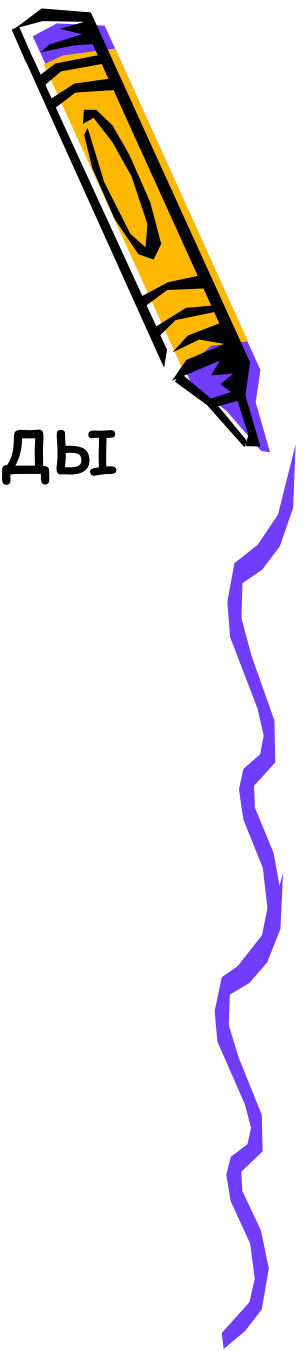


# Структура презентации

Есть факты, доказательства и выводы

Стратегии:

- Доказательства - выводы
- Выводы - доказательства
- Поэтапно выводы - резюме  
выводов - общий итог



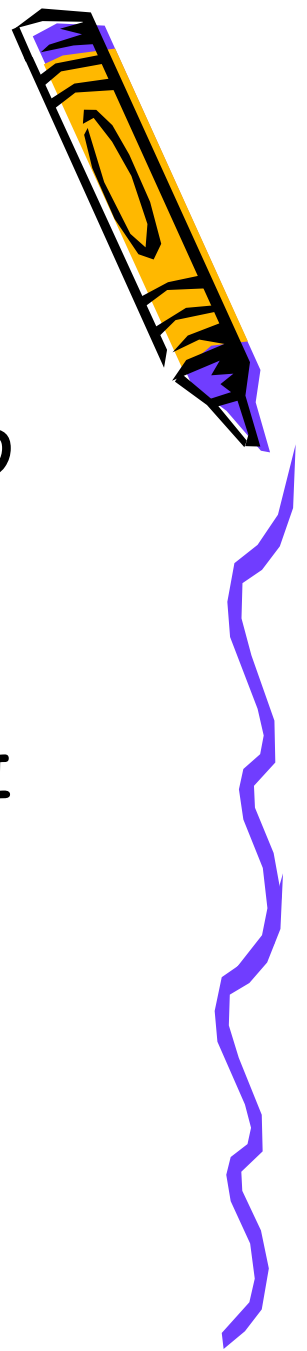
# Подход MESE

Взаимно исключающие, совместно  
исчерпывающие - Mutually  
Exclusive, Collectively Exhaustive

Построение смысловой пирамиды

Пример:

Земля - Европа - Франция



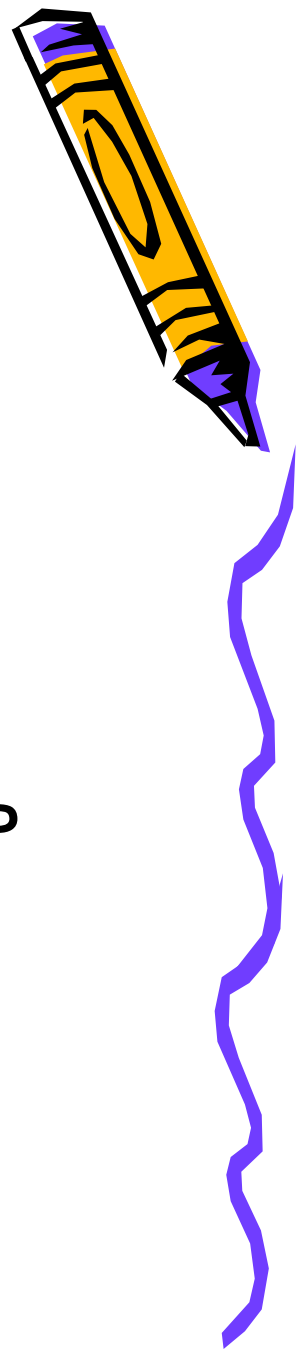
# Реклама-двигатель обучения



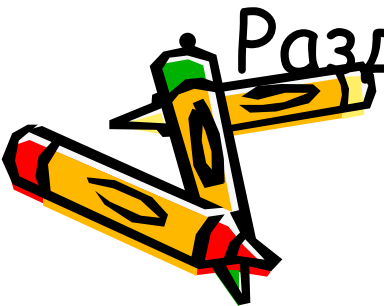
- Видео (ТВ, кино, магазины)
- Радио
- Стенды (5-секундный контакт)
- Объявления и рекламным газетного формата



# Типичные ошибки

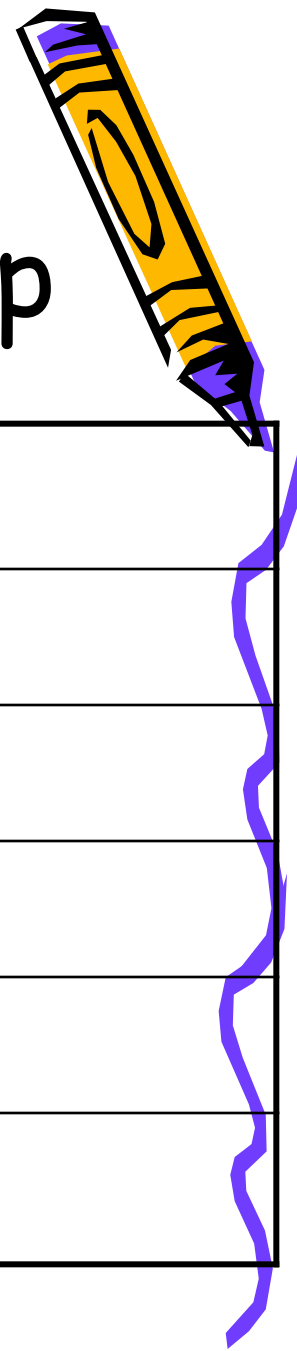


- Оформление слайда
- Разный уровень аудитории
- Нет определений
- Техническая неподготовленность
- Отсутствие обзора
- Презентация «не прокатана»
- Раздатка устарела





# Оформление. Размер



	2 м	3,5 м
16 пунктов	4	6
20 пунктов	9	13
24 пункта	13	18
30 пунктов	15	21
32 пункта	19	25



# Оформление. Форматирование



## Танки как средство боя

- Танки в современной войне важны
- Броня
- Орудие
- Психологическое воздействие
- Битва под Сталинградом

## Танки как средство боя

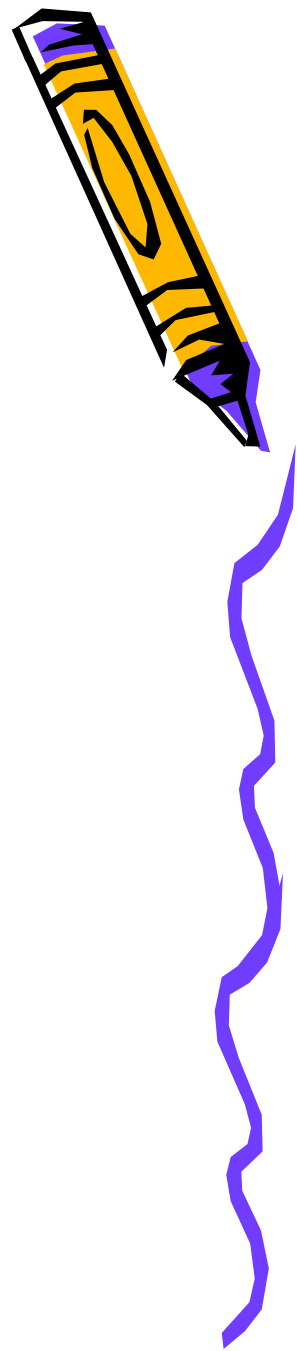
### Характеристики:

- Броня
- Орудие
- Психологическое воздействие

Пример: Битва под Сталинградом



# Тактики ухода от вопросов

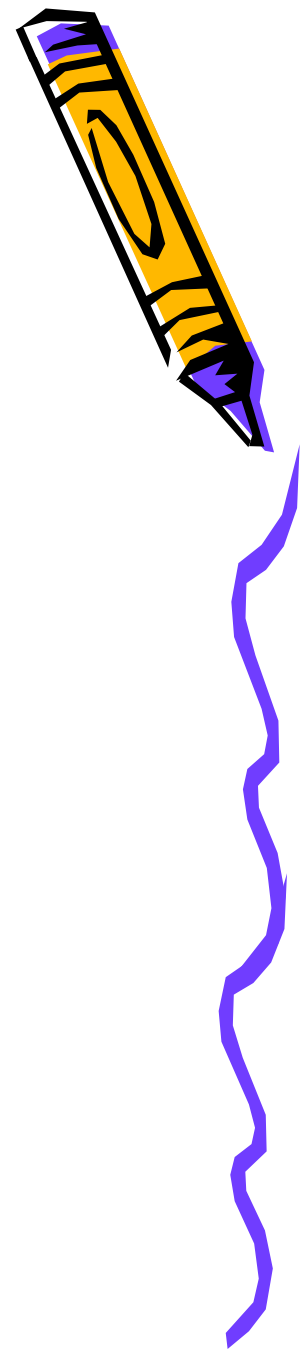


- Отложить на потом (в конце)
- Контролировать (позже)
- Избегать (отвернуться)
- Перезагрузка (изобилие)
- Спрятаться (темнота)
- Завалить (говорить)



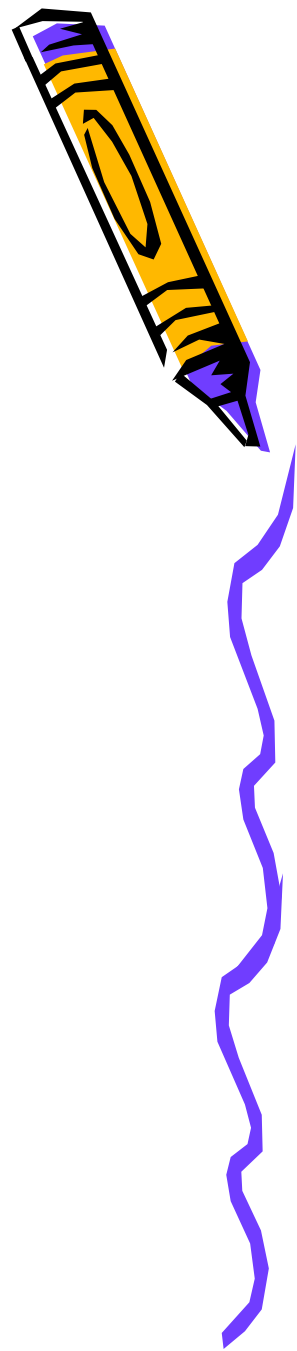
# Отвечая на вопрос

- Выслушать
- Обдумать ответ
- Не повторять (3 исключения)
- Отвечать на *вопрос*
- Отвечать всем
- Удостовериться в понимании



# ГЛУПЫХ ВОПРОСОВ НЕТ

- Не относится к теме
- Враждебный
- Не важный человек
- Постоянно спрашивает
- Нет ответа



СЛУШАТЕЛИ - НЕ ВРАГИ





# Источники информации

Барбара Минто «Золотые правила Гарварда и McKinsey»

Джин Желязны «Бизнес-презентация»

Джин Желязны «Говори на языке диаграмм»

E-executive.ru Статья «Главный по презентациям»



# Ошибки в презентации

Потренируйтесь - найдите  
ошибки в этой презентации

