



КАК ПРОДАТЬ ИДЕЮ? НАВЫКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ (1 день)

О ПРОГРАММЕ:

Профессионалы знают, что в любом деле есть 20% вложений, которые обеспечивают 80% результата.

Мы исследовали видеозаписи сотен презентаций для того, чтобы выделить ключевые навыки, которые обеспечат впечатляющий результат Вашей презентации.

После этого мы опробовали различные методики обучения, чтобы выбрать лучшие, именно те, которые позволят Вам за минимальное время научиться самым важным вещам.

Программа последовательно отрабатывает подготовку и проведение презентации. Тренинг содержит большое количество маленьких и больших секретов, собранных и проанализированных экспертами EVERYCO в течение последних 10 лет. В игровой форме на тренинге воссоздаются трудные ситуации, которые могут произойти во время любой презентации.

На реальных примерах рассматриваются основные принципы визуализации информации и современные подходы к подготовке выступлений.

В течение тренинга каждый участник сможет получить обратную связь как минимум по трем своим выступлениям. На тренинге активно используется видеоанализ выступлений.

СОДЕРЖАНИЕ:

Модуль 1. Введение: как я провожу Презентации сейчас?

Упражнение «Экспресс-презентация»

Групповая работа: определение Критериев Успеха Презентации

Обсуждение видеозаписи Презентации каждого участника с точки зрения выбранных критериев

Определение основных целей развития для каждого участника на данном тренинге

Модуль 2. Основные навыки ведущего:

Построение речи

От чего зависит сложность речи?

4 вида речи

Позитивные невербальные сигналы

Сигналы, которых стоит избегать

Упражнение «Невербальные сигналы»

Модуль 3. Проведение презентации:

Перед началом презентации

Принцип «Лес»

Компоненты Открывающей части

Выгоды аудитории и 4 типа бизнес-потребностей

Крючки внимания

Компоненты Обзора

Основная часть: правила представления

Принципы «На буксире» и «Многоканальность»

Работа со слайдами и флипчартом

Резюме Презентации и Призыв к аудитории

Упражнение «Проведение Презентации»