



Эффективное проведение презентаций

Программа “Эффективное проведение презентаций” в системе программ

Основная программа: 3 дня
Открытый тренинг: 2 дня
Динамическая форма: 1 день
(в этом случае изменяется структура и некоторые виды деятельности).

Коучинг:
Follow-up 1-2 дня

Последующая программа
развития навыков:

- **Логика и аргументация, 2 дня (Logic & Argumentation)**

В настоящее время специалист в любой области должен передавать факты, идеи и информацию точно, достоверно и логично. Профессиональный уровень проведения презентации требует тщательной подготовки и практики. Столь же важно проводить презентацию ярко и убедительно.

Тренинг “Эффективное проведение презентации” дает возможность изучить основы проведения эффективной презентации и получить практику, которые позволят убеждать вашу аудиторию и получать поддержку ваших идей и предложений. Если вы хотите представить новые идеи и концепции, продукты или услуги вашей организации, то эта программа поможет вам достичь поставленных целей.

Данный тренинг предоставляет участникам структурированный подход к созданию убедительной динамичной презентации, направленной на аудиторию.

Эффект обучения

Участники научатся:

- проводить анализ целей презентации и потребностей аудитории и формировать стратегию проведения на его основе;
- структурировать презентацию по времени и содержанию;
- использовать визуальные средства представления информации;
- привлекать и поддерживать внимание аудитории;
- преодолевать негативные реакции;
- контролировать собственные эмоции;
- использовать вербальные и невербальные навыки коммуникации.

В результате обучения участники овладеют знаниями, которые помогут им проводить презентации, имеющие успех и достигающие своих целей.



Содержание программы

Введение

Цель: определить цели и ожидания участников; предоставить общий обзор ключевых элементов, влияющих на эффективность презентации.

- основы и ключевые элементы презентации
- пространство презентации
- типология основных проблем в презентации

Подготовительная работа.

Выбор темы презентации.

Модуль 1: Структурирование презентации

Цель: определить основные элементы презентации, логическую структуру, принципы планирования и подготовки.

1. Стратегии успешной презентации

- 9 шагов создания презентации
- анализ возможных потребностей и реакций аудитории
- общие и специфические выгоды
- формирование структуры презентации | формирование целостного образа

2. Планирование эффективной презентации

- подготовка визуальных материалов
- использование риторических приемов

Чтение. Обсуждение в группе. Упражнение.

Практика навыка определения последовательности кластеров.

Модуль 2: Навыки ведения

Цель: определить источники влияния на восприятие информации, определить стратегии и модели представления идей, предложений и информации.

1. Установление раппорта (формирование доверительных отношений и взаимопонимания):

- поведенческие микросигналы
- конгруэнтность и типы подстрой-ки

- навыки наблюдения и анализа в процессе проведения презентации
- вербальный и невербальный раппорт

2. Навыки ведения презентации:

- голос
- управление аудиторией
- контакт глазами
- положение тела в пространстве и жестикация

Чтение. Обсуждение в группе. Упражнение.

Мини-презентация.

Модуль 3: Процесс коммуникации

Цель: определить основные области коммуникации, имеющие отношение к презентации.

1. Базовые позиции восприятия в коммуникации

2. Вербальная коммуникация:

- навыки коммуникации
- вербальные техники формирования доверия, использование метафор и риторических приемов
- общение на языке собеседника

3. Невербальная коммуникация:

- сообщения и метастратегии
- основные навыки невербальной коммуникации
- использование поведенческих микросигналов.

4. Работа с возражениями и “сложными вопросами”:

- природа возникновения возражений и сопротивления
- типология вопросов и техники работы с ними
- предвосхищение и подготовка к работе с вопросами аудитории
- техники преодоления реакции возражения.

Чтение. Обсуждение в группе. Упражнение. Мини-презентация.

20 минутные презентации участников. Разбор.

Спецификация

Аудитория: сотрудники любого уровня.

Продолжительность: 2-3 дня (день 3 - проведение презентаций и видеосъемка).

Размер группы: 6-9 человек.



advancegroup

Москва, ул.

Зоологическая, 30/2

Тел 605 86 64

605 88 40

advance@advance.aog.ru

www.advance-group.ru