



Тренинг «Публичные выступления и навыки презентации»

Формат: онлайн (МТС Линк и Zoom)

Длительность: 16 ак. часов (4 сессии по 3 часа)

По результатам тренинга его участники смогут:

- справляться с собственным волнением до и во время выступления;
- ставить перед собой цель перед проведением презентации;
- анализировать аудиторию по основным критериям;
- продумывать концепцию презентации;
- создавать основную часть презентации с учетом потребностей аудитории;
- привлекать и удерживать внимание аудитории;
- правильно использовать визуальные средства для усиления эффекта от презентации;
- максимально использовать возможности невербальной и звуковой коммуникации;
- эффективно работать с вопросами аудитории;
- вовлекать аудиторию в обсуждение.

Программа тренинга

Определение понятия «презентация». Критерии эффективной презентации. Ключевые факторы успеха.

Цели презентации

- Организация презентации и ее элементы.
- Что мы хотим достичь с помощью презентации?
- Постановка целей презентации, определение «корневой концепции» презентации.

Практическое упражнение: «Закрепление навыка формулирования целей презентации на примере проводимых презентаций и анализа аудитории»

Работа с собственным стрессом и волнением до и во время выступления:

- Физические методы снижения волнения.
- Эмоциональные техники работы со стрессом.
- Правила работы с негативными мыслями.
- Отработка приемов работы с волнением на примере мини-презентаций.

Подготовка к презентации:

- Сбор информации о слушателях.
- Оценка аудитории по критериям: интерес к теме, ожидания, профессиональный уровень и т.д.
- Подбор фактов по теме презентации.

Практическое упражнение «Анализ аудитории перед выступлением»



Тренинг «Публичные выступления и навыки презентации»

Программа тренинга

Структура презентации

- Структура презентации и соотношение частей презентации.
- Эмоциональные и рациональные акценты в презентации.
- Компоненты выступления: первое впечатление, знакомство, тема, тезисы, регламент.
- Основная часть и ее компоненты, использование блоков аргумент/тезис.
- Заключение и его компоненты. Выводы на «языке пользы»

Работа над вступительной и заключительной частями. Ролевая игра с видеозаписью: «Вступление и заключение презентации»

Подготовка текста выступления

- Составление плана основной части презентации с учетом потребностей аудитории.
- Подготовка текста основной части презентации, использование структуры ПСР.
- Отличие и сходство устного и письменного текста: восприятие письменной и устной информации.
- *Практическое упражнение на примере своей темы: «Подготовка презентации с целью убеждения. Закрепление навыка построения текста презентации»*
- *Практическое упражнение: «Тезис-Аргумент-Иллюстрация» на примере любимой темы»*

Форма подачи презентации

- Образность и эмоциональность во время презентации.
- Методы поддержания внимания аудитории.
- Словесные сообщения, способствующие завоеванию доверия аудитории.
- Словесные сообщения, разрушающие контакт с аудиторией.
- Требования к языку тела: зрительный контакт, жесты, мимика и т.д.
- Голос выступающего: как улучшить выразительность голоса.

Использование наглядных материалов:

- Правила создания и использования слайдов и флипчарта.
- Представление видеоматериалов.

Работа с вопросами аудитории:

- Способы активизации аудитории.
- Виды вопросов аудитории. Правила работы с вопросами и возражениями аудитории.
- Методы управления дискуссией.

Ролевая игра «Отработка навыков работы с типичными и нетипичными вопросами аудитории». Составление памятки «Сложные вопросы»

Зарегистрироваться

Данное предложение не является офертой в соответствии со статьей 435 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Данный документ не налагает каких-либо обязательств на адресата или на владельца предложения до завершения процедур по оценке рисков и угроз независимости и подписания договора, имеющего юридическую силу. Для подписания договора, имеющего юридическую силу, стороны должны провести дополнительные переговоры.