



Тренинг «Публичные выступления и навыки презентации»

Формат: очно в офисе Академии ТеДо

Длительность: 8 ак. часов (4 сессии по 2 ак. часа)

По результатам тренинга его участники смогут:

- справляться с собственным волнением до и во время выступления;
- четко формулировать главные и второстепенные цели презентации;
- профессионально готовиться к выступлению;
- выстраивать концепцию продающей презентации;
- сильно аргументировать свою точку зрения;
- привлекать и удерживать внимание аудитории;
- уважительно и органично выглядеть перед публикой;
- внятно произносить речь выступления;
- ясно и лаконично выражать свои мысли;
- уверенно продолжать выступление, даже если забыли текст;
- достойно отвечать на провокационные вопросы аудитории.

Программа тренинга

Критерии эффективной презентации. Ключевые факторы успеха

Подготовка к выступлению

- Определение сильных сторон и точек роста участников тренинга.
- Алгоритм профессиональной подготовки к выступлению.
- Постановка целей и задач, определение «корневой концепции» презентации.
- Оценка аудитории по семи критериям.

Практическое упражнение: Формулирование целей и анализ аудитории на примере проводимых презентаций.

Структура презентации

- Сценарий выступления.
- Структурные элементы презентации и их назначение.
- Архитектура вступления, основной части и заключения.
- Структура многоступенчатой аргументации с усилениями.

Ролевая игра: «Аргументируй это» с использованием основных структурных элементов презентации

Блокировка стресса и волнения:

- Физические приемы снижения волнения.
- Психоэмоциональные техники избавления от стресса.
- Концепция социальных ролей, как инструмент управления стрессом.
- Методы избавления от негативных мыслей и деструктивных состояний.

Практическая отработка: Применение техник для снижения волнения на примере мини-презентаций.



Тренинг «Публичные выступления и навыки презентации»

Программа тренинга

Подготовка текста выступления

- Отличие и сходство устного и письменного текста.
- Алгоритм перевода письменного текста в устный формат.
- Импровизация, как метод создания текста выступления.
- Способы быстрого запоминания текста.

Ролевая игра: «История, которой еще не было» с отработкой приемов импровизации.

Форма подачи презентации

- Требования к языку тела: зрительный контакт, жесты и мимика.
- Артикуляция и дикция: фейс-тонус и четкость произношения,
- Голос выступающего: как улучшить выразительность устной речи.
- Логические ударения: как акцентировать внимание зрителя на главном.

Практическое задание: «Продающая презентация» с отработкой жестикуляции и дикции

Мастерство взаимодействия с аудиторией

- Методы поддержания внимания зрителей.
- Формулировки, которые помогают завоевать доверие.
- Фразы, разрушающие контакт с аудиторией.
- Правила работы с вопросами и возражениями.

Ролевая игра «Отработка навыков работы с провокационными вопросами аудитории».

[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.