

Компьютерные презентации

СТ. ПРЕП. ПОПОВА ОКСАНА АЛЕКСАНДРОВНА

Термины и определения

Презентация ((англ. “*presentation*” – *представление*))- это публичный способ представления информации, наглядный и эффектный

Термины и определения

Multimedia технология (multi – много, media – среда) позволяет одновременно использовать различные способы представления информации: числа, текст, графику, анимацию, видео и звук

Термины и определения

Мультимедийная презентация — эффективный рекламный инструмент, имеющий конечной целью продвижение товаров и услуг, укрепление имиджа, а также информирование потребителей. В зависимости от целей, в которых она используется, заказываются определенные разновидности презентаций

Термины и определения

Компьютерная презентация – мультимедийный продукт, представляющий собой последовательность выдержанных в одном графическом стиле **слайдов**, содержащих текст, рисунки, фотографии, анимацию, видео и звуковой ряд.

1. Классификация презентаций по типу носителя

1.1 Бумажные презентации (статичные)

Бумажные презентации - используются в качестве раздаточного материала во время выступления, либо могут быть представлены отдельным лицам для индивидуального ознакомления. При таком виде презентации бывает сложно добиться синхронизации внимания и понимания всех участников мероприятия. Возможности бумаги как источника получения информации достаточно ограничены.

1.2 Компьютерные (электронные) презентации

Электронные презентации - демонстрируются на экране монитора, плазменной панели или с помощью проектора. Этот вид презентаций имеет все технологические и функциональные возможности, необходимые, для наиболее понятного визуального представления информации и произведения хорошего впечатления на публику. Такие презентации поддерживают анимацию, видео, звук и интерактивные элементы.

1.2 Компьютерные (электронные) презентации

Электронные презентации можно размещать в Интернете — на сайте компании, рассылать по электронной почте, использовать на конференциях, семинарах, презентациях в качестве видеопрезентаций.

В зависимости от формата программы, в которой создавалась компьютерная презентация различают презентации по форматам:

1.2 КОМПЬЮТЕРНЫЕ (ЭЛЕКТРОННЫЕ)

презентации

1.2.1 Презентации Power Point

Презентации, выполненные в **Power Point**. Эти презентации являются наиболее легкими в создании. Power Point позволяет создавать простые презентации в виде слайд-шоу, добавляя анимацию, звук и сценарии. Презентации такого типа могут хорошо выглядеть, если созданы профессиональным дизайнером и все ее ингредиенты – графика, текст, анимация – выполнены в едином стиле.

1.2 КОМПЬЮТЕРНЫЕ (ЭЛЕКТРОННЫЕ)

презентации

1.2.2 PDF презентации

Презентации **в формате PDF** представляют собой набор статичных страниц. Фактически это вариант электронного каталога, удобного для рассылки по электронной почте, размещения на сайте и печати на принтере. То есть практичный, легкий, удобный, функциональный продукт. Презентация PDF дает возможность подать в привлекательном виде тщательно отобранную информацию, при этом вид (дизайн) презентации должен быть тщательно продуман, разработан и претворен в жизнь.

1.2 КОМПЬЮТЕРНЫЕ (ЭЛЕКТРОННЫЕ)

презентации

1.2.3 Flash - презентации

Презентации, выполненные **в формате Flash**. Этот вид презентаций наиболее технологичен и функционален, потому что технология Flash ничем не ограничивает дизайнера в воплощении творческого замысла. Flash поддерживает векторную, растровую графику, анимацию, видео, звук, скрипты, т.е. позволяет сочетать в себе несколько форматов — PowerPoint, PDF и т.д.

1.2 КОМПЬЮТЕРНЫЕ (ЭЛЕКТРОННЫЕ)

презентации

1.2.3 Flash - презентации

Это возможность создания презентации единым файлом, без папок и подкачки документов, возможность установить автозапуск презентации при загрузке диска, возможность использования наиболее яркой, насыщенной анимации, возможность не только создавать интересные ролики, но и оснащать презентацию меню — интерфейсом, позволяющим самостоятельно управлять ею. Flash презентации представляют собой автономный программный модуль, который может проигрываться на различных платформах (Windows, Linux, Mac и т.п.)

Пример Пример flash-Пример flash-презентации

1.2 КОМПЬЮТЕРНЫЕ (ЭЛЕКТРОННЫЕ) презентации

1.2.4 Видео презентации

В видео презентации компьютерная графика и другие анимационные спецэффекты отходят на второй план, уступая место живой картинке — видеоизображению презентации. Данный формат позволяет не только выступать в качестве самостоятельной единицы, но и интегрироваться в гораздо более сложные и функциональные виды презентаций — мультимедийные, интерактивные презентации, дополняя яркий рекламный дизайн реалистичным видеорядом.

1.2 Компьютерные (электронные)

презентации

1.2.4 Видео презентации

DVD-презентация (по-другому - видеопрезентация) может быть выполнена в видеоформатах MPEG2, AVI или MOV. Такие презентации возможно воспроизводить не с компьютера, а с DVD-плеера, как устройства более компактного и надежного.

1.2 КОМПЬЮТЕРНЫЕ (ЭЛЕКТРОННЫЕ)

презентации

1.2.5 Мультимедиа презентации

- Мультимедиапрезентации, интерактивные презентации, анимационные презентации — наиболее обширный по своим возможностям вид презентаций. Подобный формат интерактивных презентаций позволяет интегрировать в презентацию звук, видеофайлы, анимацию, интерфейс (систему меню — управления), трехмерные объекты и любые другие элементы.
- С помощью удобной системы меню можно сделать возможной «подкачку» различных файлов, вплоть до автоматического выхода на сайт объекта презентации.

1.2 КОМПЬЮТЕРНЫЕ (ЭЛЕКТРОННЫЕ)

презентации

1.2.5 3D презентации

- Самый современный вид презентаций. Он позволяет представить товар во всей красе и наглядности. Или дать пользователю прогуляться по будущему коттеджному поселку или интерьеру созданному компанией. Отличительной чертой 3D-презентаций является возможность показать объект, товар, продукт буквально со всех сторон (в трехмерном изображении), сконцентрировав внимание публики только на нем.

1.2 КОМПЬЮТЕРНЫЕ (ЭЛЕКТРОННЫЕ) презентации

1.2.5 3D презентации

- ◎ В остальном они могут также легко дополняться всеми элементами, присущими мультимедиапрезентациям.
- ◎ 3d 3d презентации — студия «АрхиКуб»

1.2 КОМПЬЮТЕРНЫЕ (ЭЛЕКТРОННЫЕ)

презентации

1.2.5 HTML-презентации

Представляют собой сайты, только не загружаемые из сети, а записанные на CD. Могут быть созданы в любом HTML-редакторе, а также многими программами презентации. Удобны для публикации в сети. Разместив свои материалы в Интернете, можно показывать их на любом подключенном к сети компьютере. Кроме того, такие презентации позволяют дистанционно проводить совещания с любыми группами людей, имеющих доступ к сети.

Презентации

1.2.5 Бизнес (деловые) – презентации (деловые)

В большинстве своем это инвестиционные презентации, цель которых — привлечение внимания к компании, проекту, товару или услуге. При создании подобных презентаций основное внимание уделяется стилю презентации — точной подаче информации в ущерб мощному дизайну. Бизнес-презентации могут быть выполнены в любом из форматов презентаций.

2. Классификация по технике

демонстрации

2.1 Интерактивные презентации

Интерактивные презентации, выполняющиеся под управлением пользователя. Используются при демонстрации материала докладчиком перед аудиторией. Процессом демонстрации такой презентации управляет ведущий, сопровождая демонстрацию презентации своими комментариями или пользователь.

2. Классификация по технике демонстрации

2.2 Неинтерактивные презентации

Непрерывно выполняющиеся (неинтерактивные) презентации. Презентации такого вида используются без участия пользователя. В основном демонстрируются на плазменных панелях и мониторах в презентационных, торговых залах, выставочных стендах и других местах скопления целевой аудитории.

3.1 Торговые или маркетинговые презентации

Такие презентации называют еще **КОММЕРЧЕСКИЕ** презентации.

Торговые представители представляют новые программное обеспечение, свои коммерческие предложения на выставках, семинарах, переговорах.

3.1 Торговые или маркетинговые презентации

Бизнес-презентация для клиента (заказчика)

Это сложный жанр, так как слушатель, скорее всего, будет максимально пристрастным. Презентация должна быть максимально точно рассчитана на степень подготовленности конкретных людей. подача материала на слайдах должна быть профессиональной с точки зрения дизайна. Диаграммы, схемы, графики и прочие виды деловой графики приветствуются. Слайды должны демонстрировать, что Ваша компания накопила огромный профессиональный опыт, рассказать о котором в одной презентации просто невозможно. Речь должна быть максимально доходчивой; впечатление, что Вы хотите запутать слушателя, равносильно провалу.

3.1 Торговые или маркетинговые презентации

Бизнес-презентация для партнёра

Продолжительность презентации — договорная. Предполагается, что слушатель настроен дружелюбно, и, скорее всего, будет вникать во все детали и задавать вопросы, пока не добьётся полной ясности. Хорошим тоном в этой ситуации является экономия времени Вашего партнёра. Поэтому слайды и структуру выступления необходимо тщательно продумать так, чтобы провести слушателя шаг за шагом, от простого к сложному, по всем деталям презентуемого проекта. Здесь неуместны рассуждения о пользе полезного, так как в общих вопросах партнёр, скорее всего, осведомлён не хуже Вас.

3. Классификация презентаций по их назначению

3.2 Обучающие презентации

Выступление на семинаре

Стиль презентации зависит от того, сколько времени Вам выделено. Слушатель максимально дружелюбен. Ваша цель — добиться полного понимания у всей аудитории. Презентация должна плавно переходить от популярного введения к более сложным техническим деталям. Дизайн слайдов должен быть простым и строгим ничто не должно отвлекать от понимания сути работы.



3. Классификация презентаций по их назначению

3.2 Обучающие презентации

Лекция

В типичном случае полтора часа. Выступающий имеет максимальную свободу выбора средств для раскрытия темы; но и удерживать внимание аудитории на протяжении длительного времени гораздо сложнее. Чтобы слушатели не потеряли живой интерес к предмету, в самом начале неплохо объяснить, зачем всё это нужно, коротко рассказать про области применения, и на протяжении всей лекции время от времени возвращаться к этим примерам, демонстрируя связь теории и практики. Дизайн слайдов должен быть простым и строгим



3. Классификация презентаций по их назначению

3.3 Научные презентации

Обычно занимает 20 минут. Это оптимальное время для того, чтобы рассказать об одном завершённом исследовании, успев раскрыть наиболее важные технические детали. Презентация ориентирована на подготовленного слушателя, поэтому долгая вступительная речь неуместна. Степень детализации должна определяться тем, сколько человек (по Вашей субъективной оценке) способны понять Ваши объяснения. Желательно, чтобы каждый слайд и каждая идея были поняты хотя бы половиной аудитории.

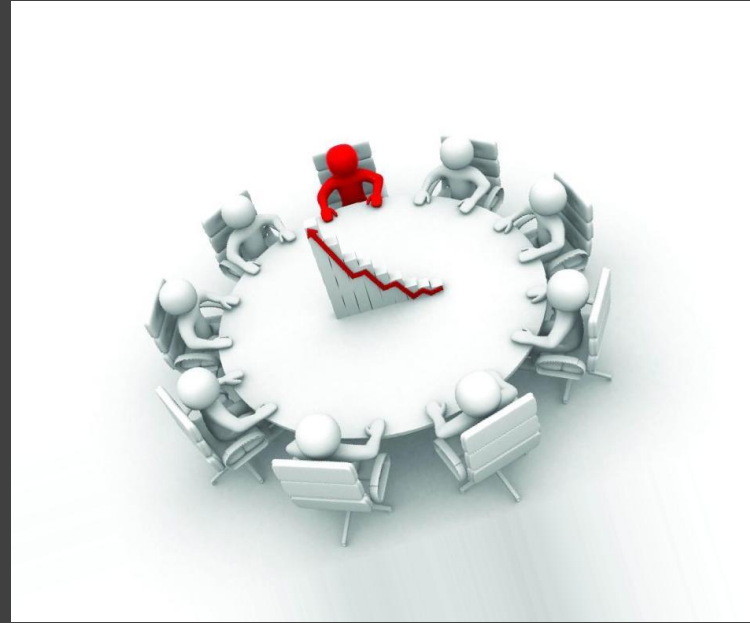


3. Классификация презентаций по их назначению

3.4 Управленческая презентация

Руководители представляют сотрудникам и внешнему миру стратегические задачи и глобальные ориентиры на митингах, собраниях, переговорах.

Менеджеры представляют свои идеи, результаты, проекты высшему звену руководства.



3. Классификация презентаций по их назначению

3.5 Политическая презентация

Депутаты выступают со своими избирательными программами, государственные деятели излагают свои концепции.



3. Классификация презентаций по их назначению

3.6 Рекламная презентация

Повседневная реклама товаров и услуг производящими компаниями с целью привлечения покупателей.

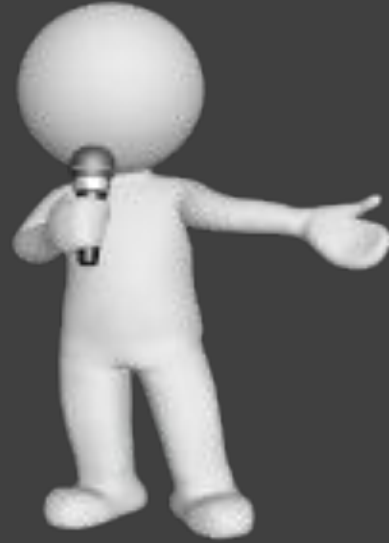


3. Классификация презентаций по их назначению

3.7 Паблик рилейшнс (PR) презентация

Общественные деятели представляют культурные и социальные программы, товары компаний в целях поддержки и финансирования.

То есть за фирму говорят общественные деятели, сами средства массовой информации и тем самым как бы дают рекомендации от третьего лица, чем способствуют росту ее популярности.



4. Классификация презентаций по ориентированности на мотивацию

4.1 Информационные презентации

Они делятся на две категории – доклад и разъяснение.

Презентация-доклад сообщает слушателям сведения о последних проектах или событиях, рассказывает, как идут дела. Как правило, это встречи акционеров, инструктажи, либо устные доклады о ходе продаж.



4. Классификация презентаций по ориентированности на мотивацию

4.1 Информационные презентации

Разъяснительные презентации снабжают информацией о продукте, технологическом процессе, правилах, инструкциях, операциях и прочих базовых сведениях.

В основе информационной презентации лежат обсуждения, семинары, мастер-классы, конференции. В сфере бизнеса это может быть беседа супервайзера с работниками о недавно введенных формах, продукции, правилах и регистрационных процедурах.



4. Классификация презентаций по ориентированности на мотивацию

4.2 Убеждающие презентации

Здесь задачей является попытка подтолкнуть аудиторию к приобретению товара или услуги, поддержать задумку или цели, либо заставить людей передумать и сменить подход. Убеждающие презентации еще часто называют «транзакционными» или «мотивирующими».



4. Классификация презентаций по ориентированности на мотивацию

4.3 Располагающие презентации

Такая презентация часто приобретает форму послеобеденных речей и включает в себя элементы развлечений. Иногда наоборот, выбирается церемониальная форма (демонстрируются награды, произносятся хвалебные речи).

Цель располагающих презентаций – построить уважение людей к организации, продукту, коллегам, вышестоящим, а их самих поместить в зону комфорта.



4. Классификация презентаций по ориентированности на мотивацию

4.4 Имиджиевые презентации

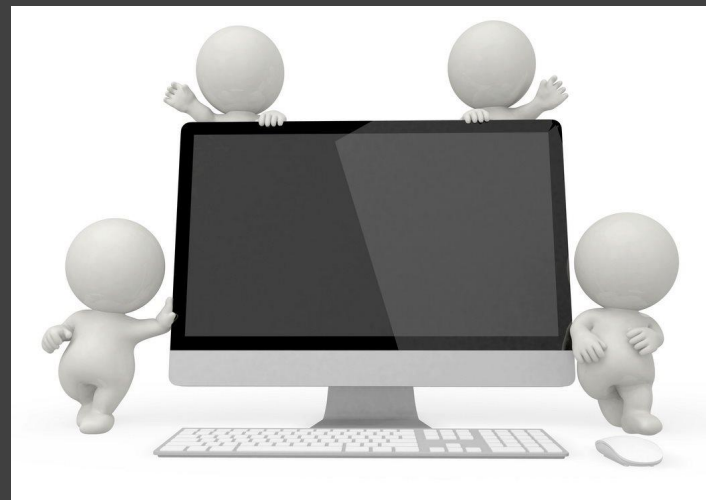
Имиджевая мультимедийная презентация – это оптимальный способ эффектно донести до потенциальных клиентов и партнеров преимущества и достоинства Вашей компании. Этот вид презентации предназначен для создания или поддержания имиджа, статуса и престижа компании.



4. Классификация презентаций по ориентированности на мотивацию

4.4 Имиджиевые презентации

При разработке имиджевой мультимедийной презентации проводится следующий комплекс работ: разработка анимированных, видео или flash-заставок, оцифровка видео и музыкального ряда, создание звуковых эффектов, включение элементов 3D-графики.



4. Классификация презентаций по ориентированности на мотивацию

4.5 Мотивирующие презентации

Используются зажигательные презентационные тактики для поддержания интереса слушателей ко всей презентации целиком.

Такие презентации применяются внутри компаний и направлены на трудовой коллектив, либо используются общественными лидерами для поддержания действий своих последователей и волонтеров.



4. Классификация презентаций по ориентированности на мотивацию

4.6 Опросные презентации

К примеру, известная или, наоборот, малоизвестная личность, выступая на радио или по телевидению, фактически создает презентацию в ходе общения с ведущими. Другой аналог опросной презентации, типичное интервью при трудоустройстве, когда соискатель не только пытается прояснить для себя фигуру интервьюера, но и создать представления о компании в целом.



**Презентац – это Ваша
ия Ваша МЫСЛЬ,
ЛОГИКА,
в конце концов – Ваш отбор
материала...**

(Ястребов Леонид Иосифович)

7. Этапы создания презентаций

7.1. Планирование презентации

Планирование презентации - это многошаговая процедура, включающая определение целей, изучение аудитории, формирование структуры и логики подачи материала.

7. Этапы создания презентаций

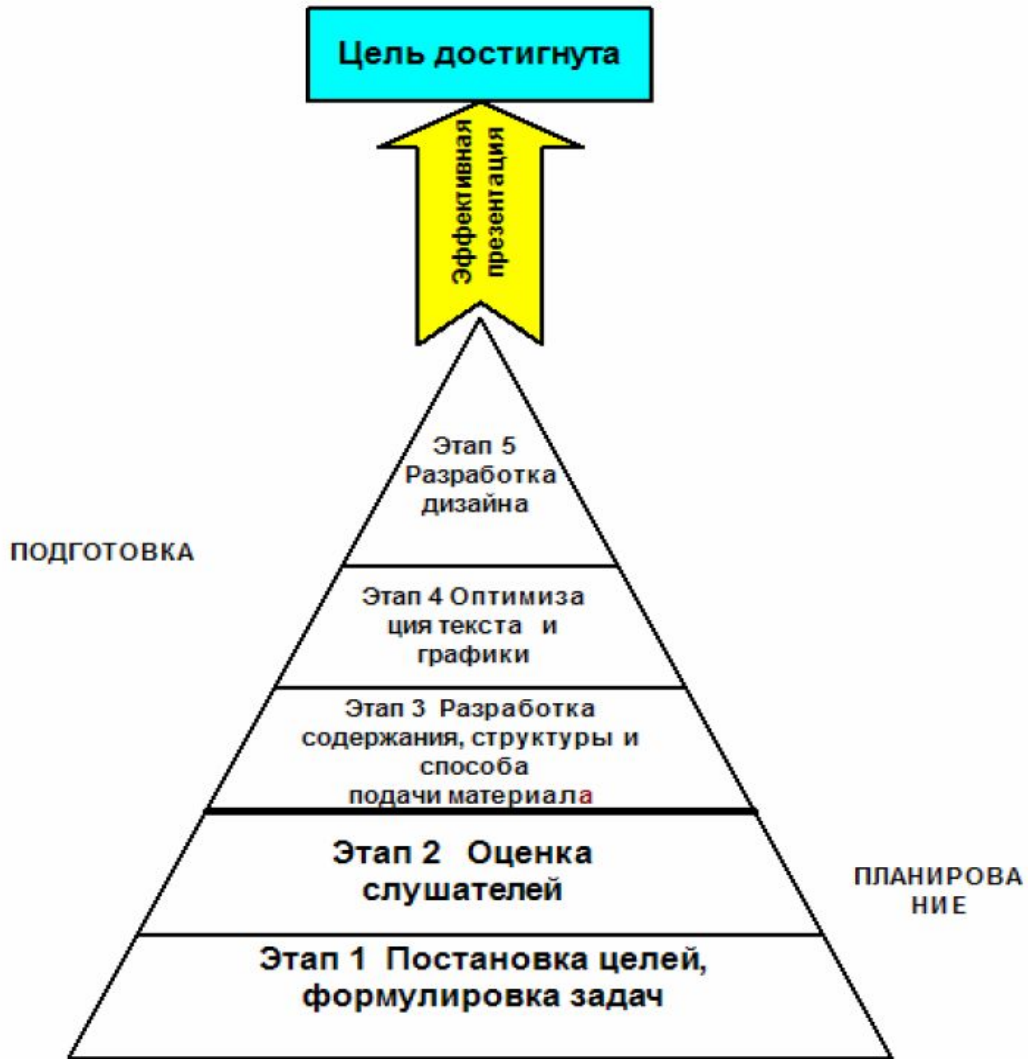
7.2. Разработка презентации

Разработка презентации - методологические особенности подготовки слайдов презентации, включая вертикальную и горизонтальную логику, содержание и соотношение текстовой и графической информации. Заполнение слайдов информацией, причем уже в момент заполнения Вы понимаете, что здесь Вы должны будете показать материал единым куском, а вот здесь – части материала должны будут появляться одна за другой, по мере необходимости.

7. Этапы создания презентаций

7.3. Репетиция презентации

Репетиция презентации – это проверка и отладка созданного «изделия». Вы проверяете – насколько удачно Вы «смонтировали» материал, насколько уместны Ваши переходы от слайда к слайду. В конце концов, Вы как бы смотрите на себя со стороны и спрашиваете себя – а насколько я и моя презентация эффективны, насколько мы достигаем намеченной цели?



7. 4(1) . Планирование презентации – определяющий этап

- ❖ Определение целей.
- ❖ Сбор информации об аудитории.
- ❖ Определение основной идеи презентации.
- ❖ Подбор дополнительной информации.
- ❖ Планирование вступления.
- ❖ Создание структуры презентации.
- ❖ Проверка логики подачи материала.
- ❖ Подготовка заключения.

7.4.1. Определение целей презентации

Часто при подготовке презентации выступающие концентрируются на вопросе: «Что я буду говорить?».

Вместо этого нужно задать себе другой вопрос: «Зачем я собираюсь проводить эту презентацию?»

Ваша презентация должна давать ответ именно на этот вопрос.



7.4.1. Определение целей презентации

Первым шагом в подготовке презентации является **определение целей**.

И какими бы Вам ни казались Ваши цели очевидными, как бы Вам ни казалось, что Вы их отчетливо понимаете, считите за **обязанность** их сформулировать.

Попробуйте сформулировать Ваши цели, начиная словами:

По окончании моей презентации слушатели будут

Цель моей презентации — КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

7.4.1. Определение целей презентации

Запомните: Вы планируете своё публичное выступление для КОГО-ТО, а не для себя. Определите свои цели. И Вы удивитесь, как такое очевидное требование повлечет за собой множество необходимых уточнений.

7.4.1. Определение целей презентации

Какой бы тип презентации вы ни готовили, нужно понимать, что все они преследуют **три базовые цели**

- ❖ Информировать
- ❖ Убедить
- ❖ Вызывать расположение

7.4.1. Определение целей презентации

Единственным надежным способом сделать презентацию эффективной является постоянная нацеленность организаторов и докладчиков на достижение цели.

Четкая формулировка цели, ее соотнесение с ожидаемыми результатами (донести до аудитории основную мысль, убедить слушателей, научить, мотивировать свое мнение) создают предпосылки для более легкого ее достижения.

7.4.1. Определение целей презентации

В рамках презентации необходимо подвести плохо информированных слушателей к пониманию, сомневающихся – к уверенности, а упрямых – к выполнению определенных действий. При этом понимание, уверенность и действие – это не три отдельных цели, а три стадии достижения единой, общей, конечной цели.

Примеры целей презентаций

1. Презентация организации (акционерного общества, общественного движения, и т.п.)

Цель презентации - рекламирование организации, ее миссии, стратегии, целей (истинных или, увы, мнимых), создание благоприятной репутации в глазах присутствующих представителей СМИ и деловых кругов.

Примеры целей презентаций

2. Презентация продукта (товара).

Цель презентации - распространение информации о новой, выпускаемой впервые продукции, или о новом, впервые поступающем в продажу товаре, представление качеств (свойств) этой продукции (товара), условий выпуска и продажи, ознакомление присутствующих на презентации с особенностями транспортировки, хранения продукции (товара) и спецификой ее (его) применения.

Примеры целей презентаций

2. Презентация продукта (товара).

Цель презентации - распространение информации о новой, выпускаемой впервые продукции, или о новом, впервые поступающем в продажу товаре, представление качеств (свойств) этой продукции (товара), условий выпуска и продажи, ознакомление присутствующих на презентации с особенностями транспортировки, хранения продукции (товара) и спецификой ее (его) применения.

Примеры целей презентаций

3. Презентация проекта.

Цель презентации - информирование деловых кругов, общественности, СМИ о новом проекте (программе), затрагивающем интересы различных групп населения. В перечень целей входит также формирование положительного отношения и заинтересованности у лиц, которые могут оказать материальную поддержку проекту. Этот вид презентации наиболее труден для организаторов, так как восприятие заинтересованных кругов может быть многозначным, противоречивым, взаимоисключающим.

Примеры целей презентаций

4. Презентация объема выполненных работ.

Цель - ознакомить достаточно узкий круг людей (например, акционеров) с результатами, объемами и стоимостью работ.

Примеры целей презентаций

5. Презентация плана работ.

Цель презентации - информирование круга лиц, имеющих прямое отношение к будущим работам, о том, что будет сделано в определенный период, описание будущих работ, сведения об исполнителях, предполагаемые результаты, средства, которые необходимо будет израсходовать.