

КАК СДЕЛАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ

Проф. Максим Киселев

Максим Киселев

Вице-президент по стратегическому развитию, ГК «Новый Диск»

Ментор, эксперт, Фонд «Сколково», Сколтех

Директор программ по лидерству, Сколтех (с 09.2013). Директор по развитию Технопарка «Сколково» (с 07.2011)

Доктор философии (социология, социальная психология)
(Йельский Университет, Нью-Хэйвен, Коннектикут, США, 1996)

Психолог, преподаватель психологии (МГУ им. Ломоносова,

- Профессор курсов «Организационное поведение и развитие», «Бизнес-коммуникации», «Управление корпоративной репутацией», «Лидерство» Программы MBA Кингстонского университета (Великобритания) и РАНХ и ГС при Президенте РФ (с 1999)
- Приглашенный профессор, Высшая Школа Бизнеса, МГУ им. Ломоносова
- Профессор отделения «Связи с общественностью», филологический факультет, Российский Университет Дружбы Народов (с 2008)

Более 40 исследований и более 250 семинаров и тренингов по корпоративной культуре, корпоративным коммуникациям, лидерству, управлению изменениями, репутационному менеджменту, личному брендингу и др.



Презентация: для чего и для кого.

- Что такое pitch- презентация?
- Почему так мало времени?
- Как подготовиться к такой презентации?
- Структура вашего выступления
- Как сделать выступление лучшим?



Гай Кавасаки



Что такое **эффективная** **презентация?**



‘Никогда не инвестируй в
бизнес, который ты не
понимаешь.’

Warren Buffett

Этапы подготовки эффективной презентации



**Правильное
планирование**



**Грамотное
оформление**



**Успешное
выступление**



Цель/Установка

- **Какие цели?**
- Что такое правильная установка?



6 главных вопросов в любом бизнесе:

- **Что? Кто?** Что мы предлагаем? Кто будет покупать?
- **Сколько?** Сколько наших продуктов покупают/будут покупать?
- **Где?** Где мы будем продавать ?
- **Когда?** Когда и что для этого нужно сделать?
- **Как?** Как будем добиваться успеха?
- **Почему?** Почему вообще кто-то купит и именно у нас?

Структура презентации проекта



Определение целей и задач

- **Какие цели** хотите достичь в результате выступления



✓ Шаг 1

Шаг 2

Шаг 3

Шаг 4

Шаг 5

Шаг 6

Шаг 7

Шаг 8

Шаг 9

Информация об аудитории

Шаг 1

✓ Шаг 2

Шаг 3

Шаг 4

Шаг 5

Шаг 6

Шаг 7

Шаг 8

Шаг 9

Какова аудитория, перед которой Вам предстоит выступить?

- Сколько человек будет присутствовать,
- Возраст, откуда, позиции, интересы и пр.
- Социальное положение, образование и пр.

Чем больше узнаете, тем **ЛУЧШЕ**

Выделение основных идей презентации

Шаг 1

Шаг 2

✓ Шаг 3

Шаг 4

Шаг 5

Шаг 6

Шаг 7

Шаг 8

Шаг 9

**Какие идеи слушатели должны
запомнить лучше всего?**

Основные идеи должны:

- служить конкретным целям,
- содержать умозаключения,
- быть интересными аудитории,
- и их не должно быть много (4 – 5)

Подбор информации

Шаг 1

Шаг 2

Шаг 3

✓ Шаг 4

Шаг 5

Шаг 6

Шаг 7

Шаг 8

Шаг 9

- Основной материал
- Графические иллюстрации
- Статистика
- Диаграммы и графики
- Аудио и видео материалы
- Экспертные оценки
- Примеры
- Сравнения
- Цитаты

Конструирование вступления

Шаг 1

Шаг 2

Шаг 3

Шаг 4

✓ Шаг 5

Шаг 6

Шаг 7

Шаг 8

Шаг 9

- Приветствовать и Представиться (имя, должность, город, организация).
- Представить то, о чем будет вся презентация (коротко – самое главное).
- Основная часть.
- Заключение (соотносится с началом, содержит призыв к действию).

ВЫСТУПЛЕНИЕ

Презентация - это не слайды!

Шаг 1

Шаг 2

Шаг 3

Шаг 4

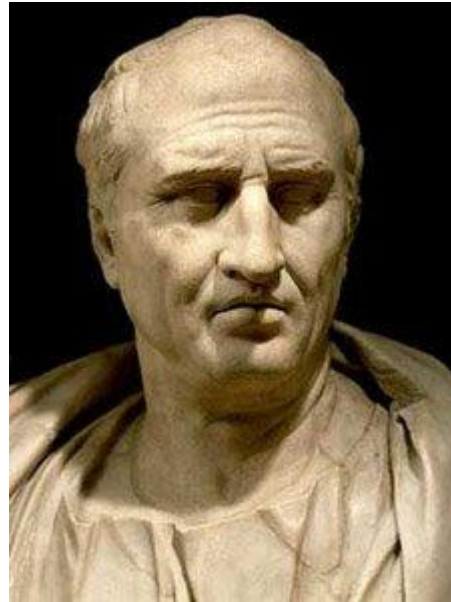
Шаг 5

✓ Шаг 6

Шаг 7

Шаг 8

Шаг 9



Структура презентации

Шаг 1

Шаг 2

Шаг 3

Шаг 4

Шаг 5

Шаг 6

✓ Шаг 7

Шаг 8

Шаг 9

- Основные части (**блоки**) презентации,
- Логика их последовательности (**горизонтальная логика**),
- Какие слайды раскрывают идеи блоков (**вертикальная логика**),
- Заголовки слайдов – названия «параграфов», раскрывающие их содержание.

Логика и переходы

Шаг 1

Шаг 2

Шаг 3

Шаг 4

Шаг 5

Шаг 6

Шаг 7

✓ Шаг 8

Шаг 9

Продумайте переходы:

- от вступления к основной части выступления,
- от одной основной идеи (блока) к другой,
- от одного слайда к другому.

Продумайте

- Как Вы будете акцентировать внимание на этих переходах.

ЧТО И КАК ДЕЛАТЬ

Шаг 1

Шаг 2

Шаг 3

Шаг 4

Шаг 5

Шаг 6

Шаг 7

✓ Шаг 8

Шаг 9

Выделяем:

Основные идеи

Выводы в каждом блоке

Переходы между блоками

Инструменты выделения:

Жесты докладчика,

Интонации докладчика

Дизайн слайдов

Иллюстративный материал

Заключение

Шаг 1

Шаг 2

Шаг 3

Шаг 4

Шаг 5

Шаг 6

Шаг 7

Шаг 8

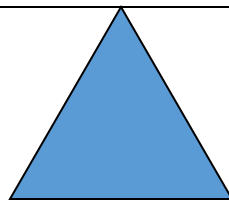
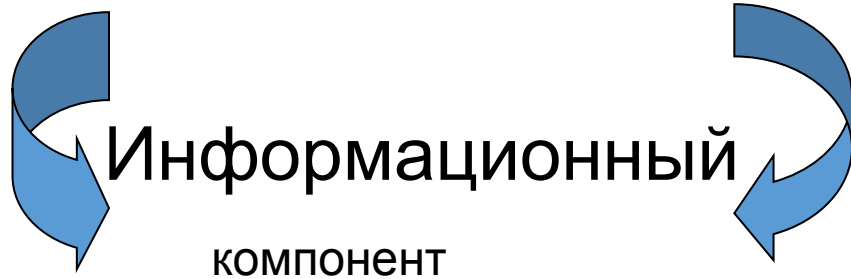
 Шаг 9

- Ключевые составляющие заключения
- Яркое высказывание - переход к заключению
- Повторение основных идей выступления
- Подведение итогов
- Короткое и запоминающееся высказывание в конце (призыв к действию)

Равновесие в выступлении

• ЧТО ГОВОРИТСЯ

КО
МУ
КАК ГОВОРИТСЯ
УНИ
КАЦ
ИОН
НЫ
Й



ВАЖНО

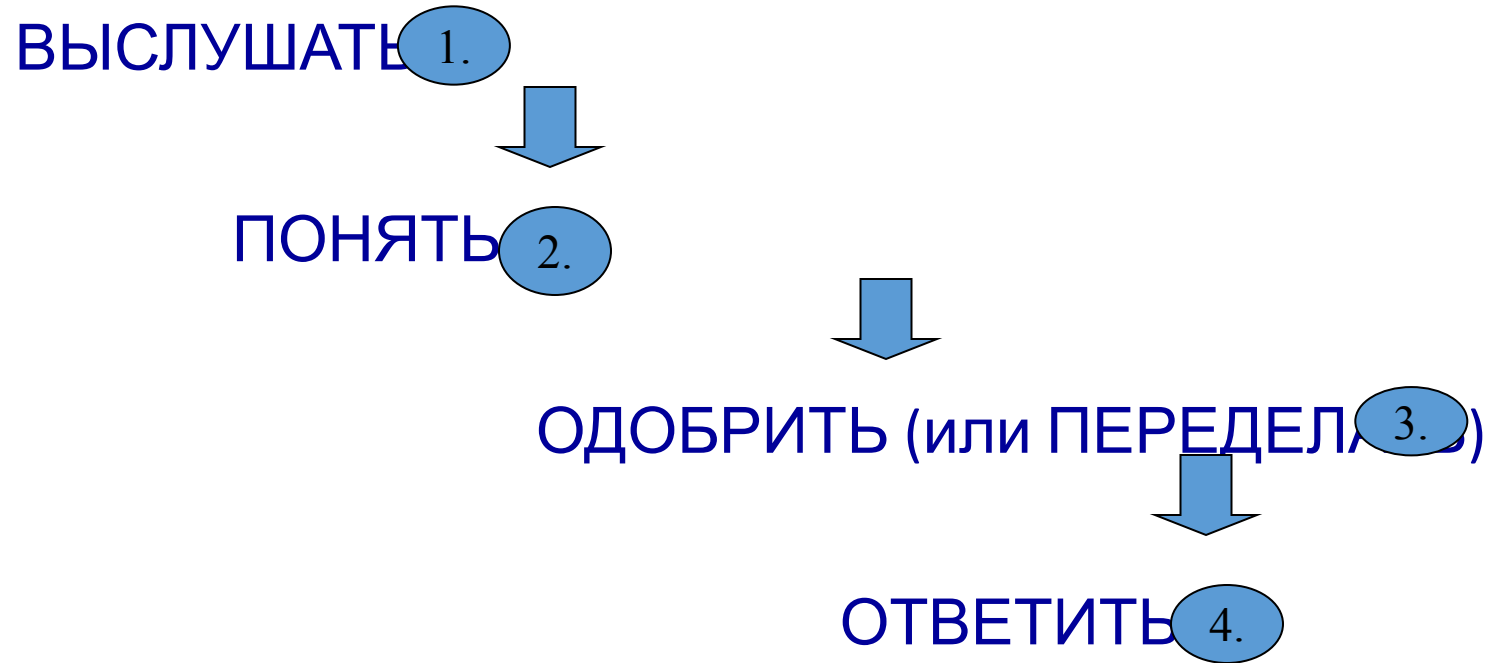
- Осанка
- Жестикуляция / мимика
- Голос
- Движение
- Внешний вид



Что делать не нужно

- Говорить, обращаясь к стене
- Закрывать своим телом изображение на экране
- Совершать лихорадочные движения у экрана или наоборот стоять не двигаясь
- Показывать слишком много слайдов
- Говорить очень быстро и невнятно
- Теревить одежду, предметы

Четыре действия в реакции на вопросы и комментарии



Следите за временем!



Боремся со страхами и стрессом!



СПАСИБО!!!
УДАЧИ ВСЕМ!

- **Dr. Maxim Kiselev**
- **Mob. +7(985) 9917195**
- **drmaximkiselev@gmail.com**