



**дисциплина: «Самоменеджмент и
техника презентации»**

**Лекция: Планирование и подготовка
к презентации**

**Составила: старший преподаватель
кафедра «Экономика и менеджмент»
магистр экономики и информатики
Ифутина Е.А.**

Планирование и подготовка к презентации

если Вы провалили
подготовку,
Вы подготовились к
провалу.

Время проведения презентации

Заранее определяются сроки;



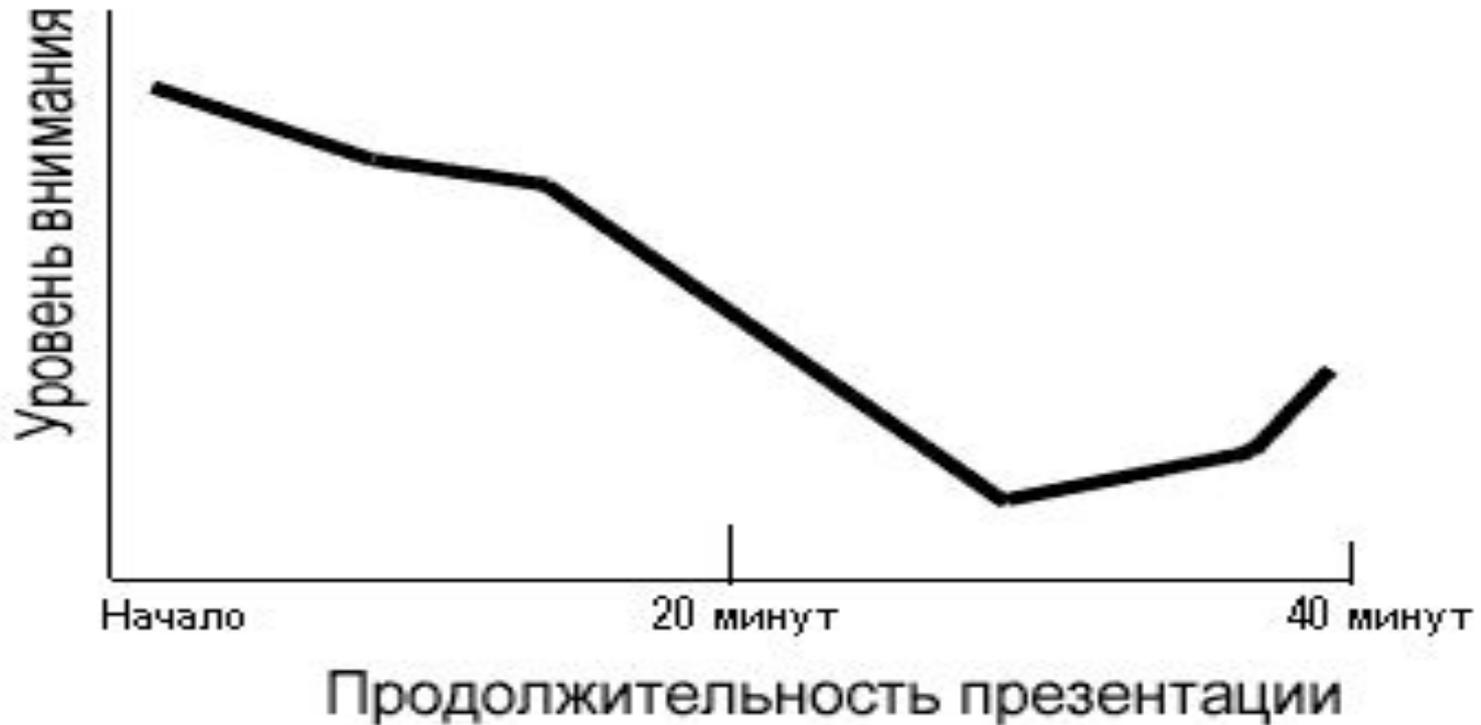
Составляется программа;



Приглашение в подходящее время.



Знание управление временем презентации помогает правильно построить выступление и управлять вниманием зрителей.



Подготовка к презентации

```
graph TD; A[Подготовка к презентации] --- B[Подготовка собственно презентации]; A --- C[Подготовка докладчика]; A --- D[Организационная подготовка];
```

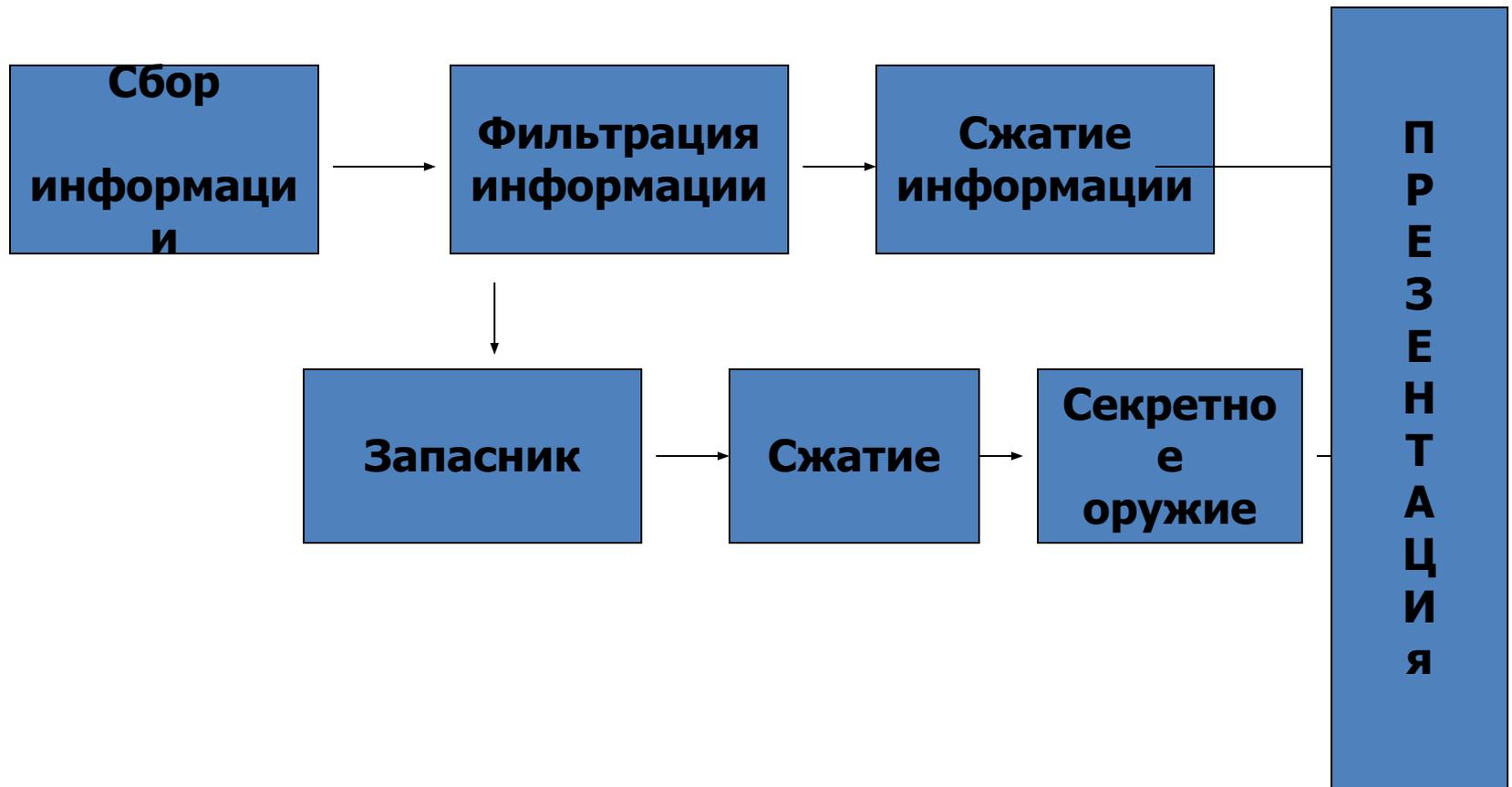
Подготовка
к
презентации

Подготовка
собственно
презентации

Подготовка
докладчика

Организационна
я
подготовка

Процесс подготовки презентации



Структурирование презентации

- Структурирование презентации 95% того, насколько хорошо пройдет ваша презентация.
- Основной структурой выступления является структура состоящая из:
 - 1) вступления,
 - 2) основной части
 - 3) заключения.

Фрагмент сценарного плана презентации

<i>Основные разделы</i>	<i>Время (мин)</i>	<i>Номер слайда</i>
<i>Привлечение внимания</i>	2	1
<i>Вводная часть</i>	3	2 3
<i>Основная часть</i>	10	4-13
<i>Обзор</i>	3	14
<i>Заключительная часть</i>	2	15

Шаг первый: определите цели

- Какова **цель** презентации?
- **Для кого** она предназначена?
- В чем она будет состоять?
- Какую **реакцию** вы хотите получить от аудитории?

Шаг второй: решите, как будете завершать презентацию

- Эта часть презентации **самая важная**. Именно здесь решается главный вопрос - **добьетесь ли Вы** правильных действий от слушателей.
- Именно в этой части презентации Вы должны продемонстрировать максимум, на что способны

Шаг третий : придумайте начало

- Эта часть презентации - **вторая по важности**.
- В ней формулируются вопросы, ответы на которые **даст заключение**.
- Вступление - не просто начало пути, это еще и момент, когда у слушателей формируется **первое впечатление** о Вас.

Шаг четвертый : продумайте основное содержание презентации

- Здесь "**наполнитель**" Вашего рассказа - причины, факты, цифры, примеры, доказательства, ссылки и т.п.
- Именно здесь - **путь**, которым Вы проведете слушателя от **вступления к заключению**.

Шаг пятый: больше огня

- **Привлекательные визуальные средства.** Хороший образ стоит тысячи слов, особенно если он необычный и своевременный.
- **Интересная история о других людях.** Людям нравятся истории о других, особенно, если в них говорится о том, как другой человек решил проблему или достиг славы и успеха.

- **Демонстрации.** Хорошая демонстрация, которая иллюстрирует какое-либо утверждение, надолго запомнится аудитории и повлияет на нее сильнее, чем простое объяснение этого утверждения вербально или с помощью визуальных средств.
- **Запланированные вопросы.** Подготовленный заранее вопрос или находчивый и остроумный ответ могут оживить аудиторию и покажут вас умным человеком

Шаг шестой: визуальные средства

- Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать.
- Цифры, таблицы, диаграммы, графики, кривые и т.д.

Шаг седьмой: ориентируйтесь на аудиторию

- Золотое правило: Чтобы быть правильно понятым, с каждой аудиторией надо говорить на ее языке!

Шаг восьмой: заметки

- Не полагайтесь на случай - у Вас постоянно должна быть под рукой информация, о чем Вам надо говорить дальше.

Шаг девятый: повторите еще раз

- Не давайте себе **поблажек**.
- Даже профессионал никогда не позволит себе выйти к аудитории **без репетиции**.
- Вы тоже должны выполнить **свой долг**

Золотое правило:

- Важно не то, что ты сказал, а то , что услышали..
- Важно не то, что услышали, а то, что поняли...
- Важно не то, что поняли, а как начали выполнять!!!

ТЕМЫ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЙ

- Обдумайте яркие моменты из виденных вами презентаций. Что делает их запоминающимися ?
- Какую последнюю смешную шутку вы слышали на презентации?
- Помните ли вы, на какую тему говорил выступающий?
- Что, по-вашему, является индикатором того, что внимание аудитории начинает рассеиваться?

Спасибо за внимание!