

Карта подготовки к презентации

Подготовка к презентации

1. Какова цель моего выступления? (Что я хочу получить в результате?)

2. Опишите аудиторию.

Кто те люди, перед которыми мне предстоит выступить?

Каковы их потребности (ЧТЕДМ)

3. Какие три ключевые идеи моей презентации?

Вступление (20% времени)

Цель: формирование эмоционального фона, подготовить аудиторию к восприятию главной информации, вызвать чувства и эмоции.

Увлекательное начало. Как я намерен завладеть вниманием аудитории?

Приемы: интересный факт, оттяжка, вопрос, шутка, анекдот, «когда я ехал к вам сюда», выведение из равновесия, «что я сейчас чувствую», самопрезентация, комплимент, «свой-чужой», событие недели, оригинальная цитата, обращение к интересам аудитории.

Цель. Для чего я здесь сегодня?

Процесс. Что будет происходить во время презентации?

Результат. Какую пользу извлекут присутствующие из моей презентации?

Призыв к действию. Каких действий я ожидаю от присутствующих в результате моей презентации?

Основная часть (три ключевые идеи) (60% времени)

Цель: информировать, убеждать, склонять, формировать мнение, решение аудитории; самые главные идеи; логика.

ИДЕЯ 1.

Аргументация. Как сделать убедительными три ключевые идеи моей презентации?

Ожидаемая выгода. Какую пользу для каждого из присутствующих принесут предлагаемые идеи?

Переход. Как связать эту идею со следующей?

ИДЕЯ 2.

Аргументация. Как сделать убедительными три ключевые идеи моей презентации?

Ожидаемая выгода. Какую пользу для каждого из присутствующих принесут предлагаемые идеи?

Переход. Как связать эту идею со следующей?

ИДЕЯ 3.

Аргументация. Как сделать убедительными три ключевые идеи моей презентации?

Ожидаемая выгода. Какую пользу для каждого из присутствующих принесут предлагаемые идеи?

Приемы вовлечения аудитории

- Вопросы: *Видно? Слышно? Тепло? Холодно? и др.*
- Опрос: *Кто в компании работает год? Два? А пять?*
- Вовлечение в действие: *откройте, посмотрите, передайте, отметьте и др.*
- Обращение по имени,
- Риторический вопрос,
- Метафора, история.

Заключение (20% времени)

Цель: сформировать эмоциональный фон, который поможет слушателям принять решение с легкостью.

Тезисное изложение ключевых идей. Каковы ключевые идеи презентации, которые должны запомниться присутствующим?

Заключительный призыв к действию. Что должны предпринять присутствующие в результате моей презентации?

Увлекательное заключение. Какие заключительные слова смогут привлечь внимание аудитории?

Приемы завершения: резюмирование, подведение итогов, рекомендации, ближайшие шаги, «свой/чужой», шутка, возвращение к началу.

Карта навыков ведения презентации

Мои сильные стороны как оратора

-
-
-
-
-
-
-
-
-

Зоны развития. На что обратить внимание

-
-
-
-
-
-