

Тренинг Евгения Адамова «Подготовка и проведение убеждающей презентации»

Введение

Пожалуй, популярнее темы презентаций только обучение по продажам. На рынке есть десятки различных тренингов. В основном они касаются артистичного выступления или подготовки слайдов. В этом тренинге речь пойдёт о другом. О главной цели любого выступления: что-то изменить. Ведь если показать людям, которые курят, великолепно сделанные слайды со статистикой и рассказать, что курение увеличивает смертность, перестанут ли они курить? Скорее всего, нет.

Данный тренинг о том, как создавать презентации, что-то меняющие у аудитории: создающие понимание, что проделана большая работа, вызывающие желание купить продукт, настраивающие на рабочий лад.

Цели обучения

- Сформировать и развить навыки построения содержательной части презентации.
- Научить формировать визуальный ряд и разрабатывать материалы (слайды, раздаточные пособия, демонстрационные модели и стенды).
- Изучить способы работы с аудиторией.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Умеют подготовить структуру убеждающей презентации.
- Могут подобрать рациональные и эмоциональные аргументы, исходя из тематики выступления и целевой аудитории.
- Используют эффективные аудио и видео средства.
- Уверенно работают с вопросами аудитории.

В программе тренинга

Факторы, влияющие на успех и конкурентоспособность компании.

- Факторы, влияющие на конкурентоспособность компании.
- Роль личного вклада в повышение конкурентоспособности.
- Личный вклад выступающего: направление, сила, качество.

Принципы и условия успешной передачи информации аудитории.

- Критерии успешности передачи сообщения аудитории в процессе выступления и презентации.
- История развития искусства публичных выступлений.
- Виды выступлений.
- Презентация как особая форма выступления.
- Задачи, решаемые в формате презентации.
- Взаимосвязь презентации и продажи.
- Важные аспекты презентации.
- Элементы, составляющие эффективную презентацию.

Концепция построения эффективной презентации.

- Факторы, влияющие на восприятие презентации.
- Убедительность выступающего как фактор успеха.
- Содержание и форма презентации.
- Влияние структуры и содержания презентации на слушателей.
- Влияние формы подачи информации.
- Комплексное воздействие на аудиторию для повышения способности слушателей к усвоению информации.
- Дополнительные средства влияния в процессе презентации.

Планирование материала презентации и выступления.

- Формирование и оптимизация содержательной части презентации.
- Принципы построения содержательной части презентации с учётом аудитории и личных особенностей выступающего.
- Этапы презентации. Цели и задачи каждого этапа.
- Планирование ключевых сообщений каждого из этапов.
- Планирование и распределение времени презентации.
- Формирование структуры сложных (продолжительных) выступлений.

Подготовка материала презентации и выступления.

- Слайды презентации. Принципы формирования слайда.
- Графика, диаграммы.
- Текст и шрифт.
- Цветовые решения, анимация.
- Методические раздаточные материалы.
- Дополнительные средства: макеты, стенды.
- Технические средства презентации.

Ключевые моменты выступления.

- Проверка технических средств перед презентацией.
- Вступление, установление контакта и активизация внимания слушателей.
- Формирование интереса аудитории к теме презентации.
- Оптимальное представление информации слушателям – содержание и форма презентации.
- Аргументированное представление материала в основной части выступления.
- Использование технических средств презентации.
- Работа с дополнительным раздаточным материалом.
- Заключительная часть: представление выводов и предложений, направление внимания слушателей на практические действия после презентации.

Работа с вопросами и возражениями аудитории.

- Элементы поведения слушателей, затрудняющие выступление.
- Типы вопросов и возражений.
- Логические и эмоциональные возражения. Их происхождение.
- Роли и позиции слушателей.
- Адекватные реакции на различные проявления активности аудитории.

Методы проведения

Тренинг проводится с использованием мини-лекций, дискуссий, практических упражнений и видео-разбора.

Формат тренинга

- Два дня: с 10:00 до 18:00.
- Ежедневно два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Ежедневно обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Тренинг ведёт Евгений Адамов - бизнес-тренер со стажем тренерской работы и консультирования более 11 лет. Имеет опыт подготовки к корпоративным конференциям в таких компаниях, как: ОАО «РЖД», ПАО «НОВАТЭК», «Роснефть».

Практик с опытом личных продаж товаров и услуг в сфере B2B. Опыт руководства более 10 лет. Эксперт в области деловых игр и бизнес-симуляций. Разработчик игр «Мосты и острова» и «Стратегия и команда».

Учредитель группы компаний «Есть коннект». Владеет технологией работы с большими группами (от 25 до 100 человек). Имеет высшую управленческую квалификацию международного уровня: степень MBA «Стратегия».