

Тренинг Алексея Чистякова «Навыки эффективной презентации»

Введение

Современные бизнес-реалии таковы, что отличные навыки выступления перед аудиторией требуются и продавцу, и руководителю, и члену проектной команды. При этом неудачная презентация может свести на нет результаты долгой и кропотливой работы целого подразделения. Поэтому развитие презентационных навыков – одно из необходимых условий для достижения успеха во всех сферах, где присутствует коммуникация между людьми.

Отличительной особенностью данного тренинга является ориентация на практическую отработку навыков: в любой момент программы либо выступаешь сам, либо анализируешь выступление коллеги.

Для тренинга не принципиален уровень подготовки участников: он великолепно подходит и для новичков, и для профессионалов, а также может быть полезен при значительном разбросе уровня презентационных навыков в группе.

Цели обучения

- Сформировать системное понимание основных правил выступления, визуализации и использования технических средств.
- Усовершенствовать навыки публичного выступления.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Освоят практические инструменты, повышающие эффективность донесения информации и достижения целей презентации.
- Получат опыт конструктивного анализа своих и чужих презентаций.
- Научатся выступать (в том числе и перед сложной аудиторией).
- Смогут справляться с волнением и неуверенностью.
- Получат рекомендации по развитию своих навыков публичного выступления.

В программе тренинга

Подготовка выступления.

- Особенности различных видов презентации.
- Постановка целей, определение основного сообщения.
- Анализ аудитории.
- Подбор и анализ информации.
- Техника экспресс-подготовки.
- Управление временем в процессе презентации, планирование времени.
- Организационные вопросы проведения презентации: условия проведения и техническое обеспечение.
- Преодоление страха перед выступлением.

Подготовка оратора.

- Профессиональный подход к выступлению перед аудиторией.
- Психологический настрой оратора.
- Техники тренировки дыхания и дикции.
- Упражнения на развитие яркости речи.

Структура презентации.

- Возможные способы структурирования презентации.
- Особенности различных типов структур.
- Техники убеждения.
- Способы аргументации.

Подготовка и использование визуальной поддержки.

- Основные правила подготовки визуальной поддержки.
- Принципы составления текстовых слайдов.
- Подготовка диаграмм и графиков.
- Работа со слайдами.
- Работа с флипчартом.

Личное воздействие выступающего.

- Стиль и поведение оратора в процессе презентации.
- Эффективное невербальное поведение: основная поза, жесты, предметы в руках.
- Характеристики речи и голоса.
- Способы управления эмоциональным состоянием выступающего во время презентации.
- Подготовка и использование пространства при проведении презентаций.
- Перемещения при проведении презентаций.

Взаимодействие с аудиторией.

- Приемы установления и поддержания контакта с аудиторией.
- Способы взаимодействия с «трудной аудиторией».
- Выход из сложных ситуаций.
- Подготовка к вопросам целевой аудитории.
- Принципы работы с вопросами.
- Техники словесной импровизации.

Методы проведения

Интерактивные мини-лекции, выступления перед аудиторией, моделирование сложных ситуаций, групповые дискуссии, работа в малых группах, отработка в парах и тройках техник эффективной презентации.

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 Алексей Чистяков - бизнес-тренер, практик с большим опытом продаж с помощью презентаций и участия на конференциях. Готовил к выступлению не только линейных сотрудников, но и топ-менеджеров компаний, и политиков. Стаж тренерской работы и консультирования 16 лет.