Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Ораторское искусство

Код курса: **ИСОР**

Тема	Ак. часов
Модуль 1. Введение ▪ Основные понятия. Что такое ораторское искусство. ▪ Факторы успеха в выступлении. ▪ Подготовка к выступлению.	**1**
Модуль 2. Содержание выступления ▪ Важность ярких деталей и фактов для эффективного выступления. ▪ Детали, усиливающие выступление. ▪ Свойства и выгоды ▪ Решения проблем слушателей ▪ Конкурентные преимущества ▪ Метафоры - сравнения	**3**
Модуль 3. Структура презентации ▪ Зачем структурировать свою речь. ▪ План создания убеждающей презентации ▪ Варианты структуры презентации: хронологический порядок, пространственный порядок, сравнение, да – но, крещендо, причина – следствие и др.	**2**
Модуль 4. Техники начала и окончания выступления ▪ Основная функция начала выступления. ▪ Техники яркого начала: ◦ Истории, анекдоты, вопросы ◦ Столкновение точек зрения ◦ Факты и статистика ▪ Основная функция окончания выступления. ▪ Техники окончания выступления. ◦ Приёмы завершения продажи в конце выступления ◦ Резюмирование ◦ Приёмы яркого эмоционального завершения. ◦ Работа с речью. ◦ Сильные слова – как сделать свою речь ярче. ◦ Устранение пустых слов. ◦ Слова-паразиты и как с ними бороться. ◦ Тавтологии, многословия и прочие речевые ошибки. ◦ Практикум по теме	**2**
Модуль 5. Работа с голосом и интонациями ▪ Что можно узнать о человеке по голосу. ▪ Характеристики голоса: Сила голоса, тембр, Высота, Темп, Чёткость дикции. ▪ Постановка голоса – работа с силой и тембром голоса. ▪ Упражнения на отработку высоты и скорости голоса. ▪ Упражнения на тренировку дикции.	**2**

Модуль 6. Невербальная информация – использование жестов и поз ▪ Важность невербального канала общения. ▪ Соответствие жестов и внутренних состояний. ▪ Какие жесты и позы уместны в презентации? ▪ Отработка использования жестов. ▪ Практикум по теме	**1**
Модуль 7. Приёмы усиления эффекта выступления ▪ Техники привлечения и удержания внимания аудитории. ▪ Использование визуальной информации, графиков, схем. ▪ Вовлечение участников в Ваше выступление. ▪ Практикум по теме	**3**
Модуль 8. Трудные ситуации в выступлении ▪ Типы трудных участников (Человек-нет, Говорун, Всезнайка, Рекламист и другие) ▪ Что делать с трудными участниками ▪ Трудные вопросы. ▪ Приёмы работы с трудными вопросами (Рационализирование. Точка зрения. Встречный вызов. Работа с эталоном) ▪ Упражнения на интеграцию полученных навыков. **Итоговая работа "Великий оратор" с обратной связью по чек-листу**	**2**
Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**16 ак.ч.**

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

Контакты центра

Для частных лиц
+7 (495) 232-32-16

Для организаций
+7 (495) 780-48-44

E-mail
info@specialist.ru