Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Тренинг "Подготовка и проведение презентаций"

Код курса: **ПРОВПРЕЗ**

Тема	Ак. часов

Модуль 1. Алгоритм подготовки и структура бизнес-презентации
 	
• Что такое бизнес-презентация и ее отличия от выступления. Новые методы и приемы в публичных выступлениях.
• Цели бизнес-презентаций: информировать, убедить, продать, побудить к действию, мотивировать, вовлечь!
• Выбор и постановка целей – что нужно сказать мне!
• Анализ аудитории и ее потребностей в бизнес-презентации или что хотят слышать они.
• Структура бизнес-презентаций: Скелет, истории, законы драматургии.3 тезиса. Правило 30/20/10.
• Виды бизнес-презентаций:
  ◦ Презентация отчетов для руководства
  ◦ Рабочие презентации для коллег
  ◦ Презентация продуктов и услуг
  ◦ Презентация новых возможностей
  ◦ Убеждающая презентация
  ◦ Мотивирующие презентации
  ◦ Информационная презентация
• ***Практикум:*** Выбор цели и структуры бизнес-презентации, разработка сценария.
	4

Модуль 2. Как увлечь и удержать внимание аудитории
 	
• Законы восприятия визуальной информации и техники привлечения внимания аудитории.
• Инструментарий презентатора: слайд, голос, цвет, эмоции.
  ◦ Выбор средств презентации:
  ◦ Минимум инструментов – максимум эффекта
  ◦ Шрифты и картинки
  ◦ Шаблоны, линейки, цвет
  ◦ Сторрителлинг и графическая коммуникация в презентациях
• ***Практикум*** по созданию «якорей» восприятия в презентации.
	4

Модуль 3. Как быть убедительным – секреты и техники презентатора
 	
• Убеждение как процесс влияния и управления изменениями.
• Начинаем убеждать с себя -избавляемся от страхов публичного выступления.
• Закон первого впечатления – имидж выступающего.
• Как сталь центром презентации – инструменты убеждения оратора:
  ◦ Искренность
  ◦ Мечты о великом
  ◦ Истории
  ◦ Никаких продаж со сцены!
  ◦ Шутки
  ◦ Эмоциональная связь или влюбленность?
  ◦ Комментируем свободно
  ◦ Противоречия
  ◦ Покажите себя настоящего
  ◦ Не зачитывать выступление
• ***Практикум*** убедительного выступления – коллекция лайфхаков презентатора.
	4

Модуль 4. Управление аудиторией как искусство общения • Экспресс-анализ аудитории, что нужно знать о ней в первую очередь. • Неудобные слушатели и работа с ними. • Сложные вопросы – как работать с возражениями публики. • Непредвиденные ситуации на презентации – есть выход! • Как испортить отличную бизнес-презентацию – 10 «вредных» советов презентатору. • ***Практикум-конкурс*** на лучшее публичное выступление с бизнес-презентацией.	**4**
Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**16 ак.ч. + 16 ак.ч. самостоятельно**

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