

Тренинг «Проведение презентаций» (Контакт и взаимодействие с аудиторией)

Аудитория: [Руководители всех уровней](#), специалисты, сотрудники кадрового резерва

Цели тренинга по проведению презентаций:

- Развитие навыков проведения ярких и запоминающихся презентаций
- Овладение методиками управления вниманием аудитории
- Освоение различных стилей проведения презентации для разных типов слушателей
- Изучение технологий реагирования на трудные вопросы из аудитории
- Практикум по подготовке к проведению презентаций в любых условиях

Содержание программы тренинга «Проведение презентаций» (Контакт и взаимодействие с аудиторией при ведении презентации)

Модуль 1. Мета-сообщение презентатора / Образ и поведение

- Кто Вы для вашей аудитории и каков ваш «месседж»?
- Что Вы транслируете своим внешним видом / поведением?
- Компоненты [мета-сообщения](#) презентатора
- Что важнее внешний вид или поведение?
- Энергетика выступающего: взгляд / речь / интонации
- Язык тела и язык жестов: сознательные / бессознательные сигналы
- Подготовка мета-сообщения под вашу аудиторию

Модуль 2. Открытие презентации и начало взаимодействия с аудиторией

- Особенности управления вниманием аудитории
- Вызов нужного состояния у слушателей в начале презентации
- Приемы открытия презентации:
 - > Compliment аудитории
 - > Хорошие новости
 - > Актуальный вопрос
 - > Интрига
 - > Потребности участников
 - > Предвосхищение ожиданий
 - > Личный опыт
 - > Интересный факт
 - > Цитата на вовлечение
 - > Разрыв шаблона

Модуль 3. Анонс презентации и организационные вопросы

- Правила взаимодействия (Время, Участие, Вопросы, Интерактив)
- Анонс содержания [презентации](#) / Ключевые темы
- Адаптация содержания под потребности аудитории
- Ожидаемые результаты для слушателей
- Тайминг и управление временем выступления

Модуль 4. Стили ведения презентаций и взаимодействия с аудиторией

- Виды стилей ведения презентаций и управления участниками
 - > Экспертный стиль
 - > Мотивационный стиль
 - > Информировующий стиль
 - > Авторитарный / [Лидерский стиль](#)
 - > Продающий / Убеждающий стиль
 - > Обучающий / Наставнический стиль
 - > Провокационный / Скептический стиль
 - > Эмоционально Позитивный / Негативный стиль
- Анализ аудитории и подбор стиля под присутствующих участников презентации
- Переключение между стилями / Ролевое управление группой

Модуль 5. Вовлечение аудитории в начале выступления / презентации

- Технологии вопросов участникам присутствующим в зале
- «Поднимите руку те, кто...»
- «Поднимитесь те, кто...»
- Изменение раскладки слушателей до / во время презентации
- Групповые задания в ходе ведения презентации
- Вербовка помощников в зале / Управление участниками

Модуль 6. Основная часть презентации / Методы проведения

- Инструментарий презентатора: способы влияния на аудиторию
- Подбор методов влияния для каждой аудитории
- Соотношение влияния слайдов / материалов и самого оратора
- Способы удержания и переключения внимания в ходе презентации
- Методы поддержания динамики ведения презентации
- Сила воздействия структуры презентации и ключевых тезисов
- Управление таймингом: ускорение и замедление выступления

Узнайте стоимость: zakaz@vision-trainings.company

Модуль 7. Технологии влияния и убеждения в презентации

- Технологии логической аргументации / убеждения:
 - > Тезисы и Аргументы
 - > Статистика и данные Опросов
 - > Графики / Проценты / Вычисления
 - > Измеримые / Подтвержденные факты
 - > Демонстрация результатов «До» и «После»
 - > Заготовленные кейсы / примеры с выводами
 - > Примеры расчетов / Влияние с помощью цифр
 - > Ссылки на исследования / Проверенные источники
- Технологии [эмоционального вовлечения](#) / заражения:
 - > Сторитейлинг
 - > Вербальная визуализация
 - > Примеры из реальной жизни
 - > Создание привлекательного Видения
 - > Позитивные и негативные последствия
 - > Аналогичные случаи / ситуации у других
 - > Цитаты / Афоризмы / Пословицы / Метафоры
 - > Влияние образов / Изображений / Фотографий
 - > Мнения отраслевых экспертов и значимых персон

Модуль 8. Реакция на трудные вопросы аудитории

- Правила поведения при получении трудного / нежелательного вопроса
- Комментирование / Переформулирование / Трансформация вопроса
- Способы реакции на трудные [вопросы](#) аудитории
 - > Разделение вопроса на части
 - > Прояснение целей / намерений автора вопроса
 - > Техники смягчения вопроса
 - > Техника похвалы за вопрос
 - > Техника встречного вопроса
 - > Техника отклонения / игнорирования вопроса
 - > Техника метафорического ответа
 - > Техника развернутого ответа
 - > Техника ответа без ответа
 - > Техника смещения акцентов
 - > Техника преувеличения / преуменьшения / обесценивания вопроса
 - > Техника юмористического ответа
 - > Как реагировать когда нет ответа / не знаете что ответить

Модуль 9. Работа с возражениями / сомнениями слушателей

- Планирование ответов на типовые публичные возражения
- Причины возражений слушателей: истинные и ложные
- Правила принятия и обработки возражений
- Технологии ответов на публичные [возражения](#)
- Переключение внимание аудитории / Возврат к целям презентации

Модуль 10. Противостояние манипуляциям в ходе презентации

- Признаки манипулирования со стороны слушателей
- Потребности манипуляторов-слушателей презентации
- Логические и эмоциональные [манипуляции: методы защиты](#)
- «Черная риторика» и искусство словесной атаки
- Отличия конструктивной, негативной и деструктивной критики
- Уход из под негативного воздействия / Перевод в конструктивное русло

Модуль 11. Завершение презентации / Побуждение к действию

- Резюмирование / Итоги / Главные выводы презентации
- Побуждение к действию / Дальнейшие шаги
- Закрепление впечатления / Пословицы / Афоризмы / Пожелания
- [Мотивация](#) / Призыв к действию / Бросить вызов
- Обращение к эмоциям (Позитивные / Негативные)
- Завершение презентации на позитивной ноте / Финальный аккорд
- Благодарность участникам и договоренность о следующих шагах

Модуль 12. Обратная связь (ОС) и анализ проведенной презентации

- Виды обратной связи о презентации и способы ее получения
- Варианты сбора обратной связи от слушателей
- [Оценка](#) содержания презентации (выступающим и слушателями)
- Оценка проведения презентации / выступления (выступающим и слушателями)
- Ключевые выводы по улучшению содержания / проведения презентации
- Планирование внесения изменений / Исправление ошибок

Узнайте стоимость: zakaz@vision-trainings.company

Возможны дополнительные модули тренинга:

Модуль 13. Планирование и подготовка презентации

- Формирование портрета целевой аудитории
- Ключевые потребности / Боль ваших слушателей
- Возможности, интересующие ваших слушателей
- Постановка целей презентации
 - > В чем необходимо убедить аудиторию?
 - > Какой идеальный результат вы хотите получить от проведения презентации?
 - > Какие ключевые тезисы должны усвоить / принять слушатели?
 - > Какими аргументами Вы будете подкреплять эти тезисы?
 - > Какие приемы логического и эмоционального убеждения вы включите в вашу презентацию для достижения результата?
 - > К чему Вы будете побуждать слушателей в конце презентации?
 - > По каким критериям вы будете оценивать эффективность проведенной презентации?

Модуль 14. Разработка структуры и содержания презентации

- Виды структуры презентации
 - > Линейная структура
 - > Вложенная структура
 - > От общего к частному
 - > От частного к общему
 - > Интригующая структура
 - > Спонтанная структура
- Формулировка и прописание ключевых идей презентации
- Подбор подкрепляющих средств визуализации идей
- Рекомендации по использованию фото / видео / визуализации
- Рекомендации по оформлению слайдов

Модуль 15. Проведение презентации без презентации

- Как провести презентацию без слайдов и без ноутбука
- Основы работы с флипчартом: ключевые правила
- Презентация с помощью раздаточных материалов
- Презентация при помощи только ораторских навыков
- Захват и удержание внимания аудитории нестандартных условиях

Узнайте стоимость: zakaz@vision-trainings.company

www.vision-trainings.ru

Модуль 16. Подготовка к презентации: запоминание информации

- Как правильно готовиться к проведению [презентации](#)
- Запоминание ключевых идей / тезисов без заучивания
- Технология запоминания через визуализацию и ассоциации
- Технология запоминания через ментальные карты
- Создание и запоминание «якорей» информации
- Пересказ VS Спонтанное изложение идей

Модуль 17. Психологическая подготовка к проведению презентации

- Визуализация сценария успешно проведенной презентации
- Выбор желаемого эмоционального состояния для презентации
- Доступ к своим ресурсным состояниям / вхождение в нужное состояние
- Технологии самонастроя и [управления эмоциями](#)
- Управление стрессом и снижение уровня волнения
- Негативные переживания и адреналин, как ресурс

Продолжительность тренинга: в зависимости от целей обучения, а также от соотношения теоретических и практических блоков может варьироваться от 2-х до 4-х дней.

Рекомендуемое количество участников:

Тренинговый формат: от 6-8 до 15 человек

Семинарский формат: от 15 до 25 человек

Семинар с практикой по выбранным модулям: до 25 - 40 человек

Публичное выступление: количество участников неограниченно

Услуга: Индивидуальный [коучинг](#) по подготовке, репетиции и проведению презентации:

- Планирование и подготовка презентации вместе с тренером-коучем
- Постановка целей и формулировка ключевых идей презентации
- Создание эффективной структуры презентации и наполнение содержания
- Репетиция проведения презентации / Видеозапись / [Разбор](#) / Улучшения
- Тренировка навыков взаимодействия с аудиторией и ответов на трудные вопросы

Узнайте стоимость: zakaz@vision-trainings.com

www.vision-trainings.ru