

ПРОВЫСТУПЛЕНИЯ

ЭФФЕКТИВНАЯ ПУБЛИЧНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ГРУППОВОЙ ДИНАМИКОЙ ВСТРЕЧИ

КАК ДОНЕСТИ СВОЮ ИДЕЮ ТОЧНО, ЖИВО, ВКУСНО

Продолжительность 2-3 дня (с 10.00 до 19.00)

Численность группы до 20 человек

Автор и ведущий: Бубнов Иван Борисович

Концепция:

Питч своего продукта или новой идеи, презентация проекта перед клиентами или избирателями, вовлечение коллег в свое Видение будущего, представление результатов или выступление на конференциях – это требует специфических качеств и навыков. Это и вопросы подготовки, и психологические аспекты – волнения и страхи перед аудиторией, и умение держать интригу, и понимание законов групповой динамики, и специфические знания приемов нейтрализации сопротивления, наконец, способность не вестись на манипуляции и провокации, но использовать их в собственных целях.

Цель обучения:

Освоение базовых и продвинутых техник публичных выступлений, презентации идеи/проекта, развитие компетенции взаимодействия с аудиторией, сторителлинга, удержания внимания и убеждения, в том числе, в агрессивной среде и со статусными слушателями.

Целевая аудитория:

Публичные фигуры, собственники, менеджеры высшего и среднего звена, проектные менеджеры, специалисты B2B-продаж – имеющие базу коммерческих коммуникаций.

Структура тренинга:

- 1 блок – Вхождение в тему презентации/выступлений перед аудиторией: форматы и общие правила;
- 2 блок – Закрепление основной механики выступления и принципов захвата внимания и работы с групповой динамикой, сторителлинг;
- 3 блок – Тренировка техник сложных выступлений: работа с провокациями, отсутствие интереса или саботаж, выявление и нейтрализация сопротивления и др.);
- 4 блок (факультативно) – Освоение техник модерации и фасилитации групп;
- 5 блок – Принципы подготовки выступлений и материала и личный бэкграунд.

Прорабатываемые темы, развиваемые компетенции:

Введение в теорию проведения презентаций и выступлений перед людьми;
Правила и «арбузные корки» организации публичных мероприятий;
Основные (стратегические) и дополнительные (косвенные) цели выступления;
Модели представления информации и структура презентации (вступления, переходы, завершение и т.д.), анализ потенциальной аудитории;
Принципы групповой динамики и ее использования при работе с аудиторией;
Внутренний настрой спикера: техники персональной «ресурсной» самонастройки и самопрезентации;
Типологические особенности аудитории и лайфхаки представления информации для каждого типа;
Создание контакта (раппорта) с аудиторией: удержание/переключение внимания;
Презентационные техники: INTRO презентации, правило трех «скажи», закон 3W, «эффект края», «здесь и сейчас», техник влияния и убеждения;



Порядок использования аргументации, использование метафор и притч;
Сокращение психологической дистанции с аудиторией;
Техники вовлечения через собственный опыт – «сторителлинг» для «якорения» передаваемых смыслов;
Признаки неудовлетворенности/невовлеченности слушателей и приемы нейтрализации сопротивления;
Работа с провокаторами и провокациями в группе;
Управление дискуссией: ответы на вопросы, организация обсуждения в аудитории;
Проведение модераций по выработке решений и поиску консенсуса;
Принципы медиации напряженностей и конфликтов в группе;
Подготовка к презентации: подбор и формирование материала, техническое обеспечение, специфика презентационных материалов, принципы создания слайдов

По окончании программы участники смогут:

Доносить свои идеи и предложения уверенно, ярко и убедительно;
Четко держать логику повествования в процессе всего выступления;
Демонстрировать уверенное поведение во время выступления, быть запоминающимся, приводить убедительные аргументы;
Профессионально взаимодействовать с различными по численности, составу и темпераменту аудиториями;
Удерживать внимание и заинтересованность слушателей;
Использовать силу метафоры или аллегории и другие речевые модели для более глубокого донесения сути своего выступления;
Использовать сторителлинг как инструмент убедительной аргументации;
«Держать удар» шквала вопросов в формате пресс-конференции;
Нейтрализовать провокаторов, «гасить» сопротивление аудитории, нивелировать несогласие оппонентов;

Продуктивно готовиться к презентациям, оптимально формировать материалы (слайды, раздатки), грамотно представлять наглядный материал

Методология обучения:

Упражнения, деловые игры, групповые дискуссии, тестирование, разбор практических кейсов.
Каждый участник получает набор раздаточных материалов и сертификат о прохождении курса.

Похожие темы и программы:

Тренинг «ЛИДЕРСТВО» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Тренинг «ПРОДВИНУТЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Тренинг «СОЗДАТЕЛЬ КОМАНД» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Тренинг «ПРОИННОВАЦИИ» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Тренинг «ЭНЕРГОПРОВОДИМОСТЬ» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Персональный тренинг «ВЫСТУПЛЕНИЕ» [ПОДРОБНЕЕ](#)
Абонемент «ТРЕНИНГ-ПАК» [ПОДРОБНЕЕ](#);

Дополнительные материалы:

Статья «Четко ли ты видишь свою цель?» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Статья «Стратегия гениев» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Статья «Ритуальные танцы делового общения» [ПОДРОБНЕЕ](#);
Статья «Мечтать! Увидеть! Победить!» [ПОДРОБНЕЕ](#)

Мои клиенты:

«Московская биржа, НРД, Альфа-Банк, СБЕР, ПромСвязьБанк, Московский Индустриальный Банк, ФИДО-БАНК, UniCredit Bank, РосЕвроБанк, Сбер-Сервис, АТМ Альянс, Корпорация АйТи, Онланта, ААМ Системз, РБК Софт, Яндекс-Деньги, Сибур-Минудобрения, Syngenta, Томскнефть, Роснефть, РН Эксплорешн, Славнефть, НорНикель, Роскосмос, РИТЭК, Mirax Group, Коперник, ФСК ПАО ЕЭС России, ФОСАГРО, РОСНАНО, Специальные Стали и Сплавы, FERRIT, ЗАО ХК Эскимом, LOTTE,



ФКГ АКЭФ, DIS group, СОГАЗ Жизнь, АльфаСтрахование Жизнь, АльфаСтрахование, СберСтрахование, Мегафон, МГРС, МТС, РТЛабс, RuTube, Ростелеком, ВымпелКом, Связь-Инвест, РБК, TopS Business Integrator, Голден Телеком, RU-CENTER, ТФН (Тринити Фэлконс), Телефон.Ру, КПМГ, ФинЭкспертиза, BDO Russia, Swiss Appraisal, Media Instinct Group, Dentsy, Digital Alliance, Алькасар, Видео Интернешнл / НСК, «MI Group», Маслов Ketchum, Robertson & Blums corp., Hochland, AGAMA, Дымов, ПИР Продукт, X5 Retail Group, Пятерочка, Леруа Мерлен / Лемана Про, PEPSICO, Вимм-Билль-Данн, Альфа Асфальтирование, БТК групп, БТК Девелопмент, Интерьерные решения, STATIO, SMART group, ANKER, fitoutPRO, АРТИ, НеоАрт, Обувная фабрика Метрополис, NISSA, Renault (АВТОФРАМОС), ЛазерПак, Carpet House, Ситэс-электро, Терем, HP Russia, Бытовая техника СОКОЛ, Тракт, МОНТ, Торговая площадь, КЛЕО (Ascott group), ОфисПродукт, НЛК, GLOBBING, People Insight, GALLANER Ligget-Ducat, НИКА, CarpriceВосток, Система Эспарус, Экорт, Издательства Conde Nast, ЭКСМО, МИФ (Манн-Иванов-Фербер), Гаятри, LifeBook, Вокруг Света, Логос-М, NCPHarm, VeraPharm, МакизФарма, Roche, Промфарма, Promomed, Губернские аптеки, INPAS, ЮПЕКО, АВТОМИР, BLOCK Motors, ГеМа Моторс, NRG, Мегалайт-Авто, Кордоба АЕТ, Мастерхост, Квик-Маркет, Система-Гарант, Делада, Ancor, StaffLine, Контакт, Асстра, БелФорт, Единый портал Госуслуг и другие.

Как коуч/советник работал с владельцами и топ-менеджментом компаний

ФПК «САТОРИ», «ФинЭкспертиза», ИК «БКС», «Hochland Russland», «Сбер-Сервис», SMART group, «Лемана Про», ВнешТоргБанк, ВТБ24, РосЕвроБанк, X5 RETAIL GROUP, Фонд Б.Н.Ельцина, ФКГ АКЭФ и АКЭФ-БАНК, РБК-СОФТ, СтройТехИнвест, РУ Центр, АльфаСтрахование Жизнь, РН-Арктик Шлейф, Hatber, Видео Интернешнл, Планета гостеприимства, VEROPHARM, КондеНаст (издательства Vogue, Glamour, GQ), ООО Мегалайт-Авто, Кордоба АЕТ, PR-агентство Maslov PR, АЛЬФА АСФАЛЬТИРОВАНИЕ, НАНОПРОМ, ООО ААМ Систем, ООО АРТИ, LaserPack, Издательство Lifebook и другие.

