

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

33 rady jak przeprowadzić udaną prezentację

Autor: Věra Bělohávková

Tłumaczenie: Dorota Kwiatkowska

ISBN: 83-246-0757-9

Tytuł oryginału: [33 základních rad jak úspěšně prezentovat](#)

Format: 122×194, stron: 88



Przeprowadzanie prezentacji to umiejętność, która przydaje się każdemu, zarówno w życiu osobistym, jak i zawodowym. Niestety, nie nauczono nas tego w szkołach, dlatego większość ludzi boi się przemawiać publicznie. Kiedy po raz pierwszy otrzymujemy zadanie zaprezentowania jakiegoś zagadnienia, jesteśmy przerażeni i nie mamy pojęcia, co robić. Nie wiemy, gdzie szukać materiałów, jaką formę nadać naszej prezentacji, a przede wszystkim jak sprawić, żeby wszyscy słuchali nas z zaciekawieniem od początku do samego końca.

Jeżeli nie opanowałeś jeszcze sztuki publicznego przemawiania, zajrzyj do tej książki. Znajdziesz w niej mnóstwo cennych rad i wskazówek, które podpowiedzą Ci, jak przygotować prezentację, jak ją rozpocząć i przeprowadzić, a także jak zdobyć zainteresowanie słuchaczy i przekonać ich do swoich racji. Już wkrótce występy publiczne przestaną być dla Ciebie przykrym obowiązkiem i zaczną przynosić Ci prawdziwą radość.

- Dowiedz się, jak przygotować strukturę prezentacji.
- Naucz się korzystać z przedmiotów pomocniczych.
- Poznaj triki najlepszych krasomówców.
- Zapomnij, co to trema.
- Opanuj sztukę argumentacji.

Okiełznaj żywe słowo i zostań oratorem swoich czasów

Spis treści

Wstęp	5
1. Dowiedzcie się, czego się od Was oczekuje	7
2. Na czym będziecie się opierać?	9
3. Jak przygotować strukturę prezentacji	11
4. Zaczynjcie się przygotowywać	13
5. Co mogę, co powinienem, co muszę	15
6. Przepiszcie wszystko i wyrzućcie	17
7. Kto Was będzie słuchał?	19
8. Gdzie to się odbędzie?	21
9. Jak sobie radzić z urządzeniami audio i wideo	23
10. Będziecie pracować, korzystając z innych technik	25
11. Nauczcie się korzystać z przedmiotów pomocniczych	27
12. Praca z tablicą flip-chart	31
13. Opanujcie odpowiednią mowę ciała	33
14. Wybierzcie odpowiedni strój	37
15. Wybierzcie odpowiednie dodatki	41
16. Nauczcie się tricków mówców	45

17. Kilka trików związanych z głosem i słowami	47
18. I już mówcie	49
19. Łamanie lodów — jak nawiązać kontakt ze słuchaczami	51
20. Trema przesładuje każdego	55
21. Jak radzić sobie z trema	57
22. Jak być przekonującym	59
23. Sekret dobrej argumentacji	61
24. Przygotujcie momenty odprężenia	63
25. Jak pacyfikować przeszkadzających słuchaczy	65
26. Jak sobie radzić z pytaniami	67
27. Nauczcie się pytać i odpowiadać	69
28. Jak się zachowywać podczas prezentacji oficjalnej i nieoficjalnej	71
29. Prezentacja twarzą w twarz	73
30. Jak się zachować podczas prezentacji zespołowej	75
31. Prezentacja handlowa usług	77
32. Prezentacja handlowa produktu	79
33. Główne błędy popełnianie podczas prezentacji	81
Skorowidz	83

Jak przygotować strukturę prezentacji

Podczas przygotowań powinniście wybrać **strukturę** swojej prezentacji.

Kiedy opowiadacie dziecku bajkę, najpierw wprowadzacie je w fabułę, później następuje właściwa opowieść, a po niej — zakończenie (zazwyczaj dobre, w przeciwieństwie do świata realnego). Tak samo jest z prezentacją. Słuchacze muszą mieć jasność, co jest wstępem, kiedy zaczyna się temat główny, a kiedy prezentacja się kończy. Strukturę ułożycie według tego, ile głównych myśli chcecie przekazać słuchaczom. Jeżeli jest to jeden główny punkt, środkowa część będzie skupiona właśnie na nim. Jeżeli chcecie zaprezentować więcej spraw, najpierw mówcie o tej, którą uważacie za najważniejszą, a potem o kolejnych. Poszczególne tematy możecie wyraźnie oddzielać, ale mogą także się zazębiać. To oznacza, że bez wyjaśnienia jednej myśli nie powinniście przechodzić do następnej itp.

Co więc wybrać? Najlepiej kierować się tym, **dla kogo prezentacja jest przeznaczona**. To już na pewno stwierdziliście wcześniej (mam nadzieję). Musicie się zastanowić, czy chcecie prezentować tylko swoje poglądy na sprawę, czy także cudze. A nawet możecie — zależnie od atmosfery — pewne poglądy celowo pominąć. Ale warto je znać.

Podczas prezentacji handlowych chcecie klientowi przedstawić jakiś produkt. W takim przypadku chodzi o jeden główny temat. Wy chcecie przekonać klienta o korzyściach płynących z tego zakupu. Wszystko się będzie kręciło wokół jednego punktu: przedmiotu

sprzedaży. Będziecie się starali odkryć potrzebę klienta, przedstawicie mu zalety swojego produktu i spróbowacie go powoli przekonać, wysłuchacie wątpliwości, odpowiecie na nie, ale nieustannie będziecie go kierować w stronę zakupu.

Zupełnie inaczej będzie wyglądać **prezentacja wykładowcy**, który chce nauczyć swoich słuchaczy podstaw komunikacji. Musi postępować punkt po punkcie: jeden wyjaśnić, podsumować, przejść do drugiego, znów podsumować, przejść do trzeciego itd. Każdy punkt prezentuje osobno, aby uczestnicy wszystko zrozumieli i zapamiętali.

Jeszcze innej struktury prezentacji użyjecie na przykład podczas **narady produkcyjnej**. Narada ma interaktywny charakter, inspirowane do nowych pomysłów i nowego sposobu myślenia. Dlatego liczcie się z tym, że w trakcie prezentacji będziecie wracać do pewnych punktów, o których już mówiliście i które możecie uważać za zamknięte. Pozostali swymi uwagami wpływają na powstawanie nowych myśli; te się krzyżują i powstają nowe, często interesujące, rozwiązania.