

# ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОНЛАЙН

**Цель:** повышение уровня ораторского мастерства и публичных выступлений участников, передача основных приемов и техник подготовки и проведения эффективных онлайн-презентаций.

**Для кого:** сотрудники разного уровня

**Программа включает в себя:**

- 2 вебинара с теорией и практическими заданиями, продолжительность – 1,5-2 часа
- 1 интерактивное занятие (на каждые 18-20 человек) в рамках видеоконференции с выступлениями каждого участника и дачей обратной связи от тренера и других участников

<b>Вебинар 1</b> <b>Подготовка к эффективной презентации</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Треугольник успеха и с чего начинается подготовка к презентации: О чем? Что? и Зачем я буду говорить?</li><li>• Техника аргументации «Шампур». «Правило Гомера» и «Правило 3-ех» в аргументации</li><li>• Виды аргументов и формула ЛАССО: личный опыт (демонстрация) – авторитеты – статистика – сторителлинг – образ будущего</li><li>• Сила доказательности аргумента и Этос</li><li>• Эмоциональные и логические аргументы</li><li>• Структура выступления: Проблема – Решение</li><li>• Работа с вопросами аудитории. Удобные и неудобные вопросы</li><li>• Приемы начала и завершения презентации</li></ul>
<b>Вебинар 2</b> <b>Основы публичных выступлений</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Техники преодоления волнения перед выступлением</li><li>• Эффект доктора Фокса: как выглядеть уверенно и убедительно в глазах аудитории. Скорость речи. Жестикуляция</li><li>• Искусство самопрезентации в публичном выступлении</li><li>• 3 техники самопрезентации: elevator pitch, самопрезентация через миссию, «по дороге к вам...»</li><li>• Логические ударения в речи</li><li>• Диалогизация речи и вопросы аудитории</li></ul>
<b>Вебинар 3</b> <b>Интерактивное занятие</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Финальные выступления (по 18-20 человек) и Обратная связь</li><li>• Сессия «Вопрос – Ответ»</li></ul>

**Результаты онлайн-тренинга:** участники знают, как справиться с волнением перед выступлением, применяют 3 техники самопрезентации, используют классическую структуру выступления и разные типы аргументов для обоснования своей позиции, владеют приемами привлечения внимания аудитории и техниками работы с вопросами аудитории.

\*Программа носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.