

Алексей Каптерев

НАВЫКИ ПРЕЗЕНТАЦИЙ



Стандартные программы

Апрель 2017

РЕЗЮМЕ

- ❖ **Автор книги *Presentation Secrets***, в русском переводе «Мастерство презентации», самой популярной книги о презентациях в России
- ❖ **Автор презентации *Death by PowerPoint***, самой популярной в мире презентации о презентациях, более 8 млн. просмотров
- ❖ **Среди клиентов:** Сбербанк, Билайн, МТС, Ростелеком, X5 Retail Group, KPMG, Российская венчурная компания, Технопарк «Сколково». Я люблю и умею работать с компаниями из знание-емких отраслей
- ❖ **Преподаватель Высшей школы бизнеса МГУ**, курсы «Визуальная коммуникация» и «Управление карьерой», также регулярно сотрудничаю со Стокгольмской школой экономики и МШУ Сколково
- ❖ **Почетный член британской гильдии спичрайтеров**, финалист Нью-Йоркского фестиваля рекламы
- ❖ **Выпускник Российского экономического университета им. Плеханова**, специальность «Финансы и кредит».



КЛИЕНТЫ

Телеком



ИТ



Финансы



Проф. услуги



А также...



Из чего состоят «НАВЫКИ ПРЕЗЕНТАЦИЙ»?



Сценарий

*Драматургия и
логика выступления*



Слайды

*Информационный
дизайн*



Подача

*Взаимодействие
с аудиторией*

СЦЕНАРИЙ

Цель тренинга

Научить участников создавать логичный, понятный и мотивирующий сценарий для презентации.
Семинар подходит для людей с небольшим опытом или совсем без опыта.

Почему сценарий важен?

Типичные проблемы презентаций: скучно, непонятно, неубедительно, отсутствуют результаты. Как это связано со сценарием и что можно сделать?

Разбор кейсов

Как рассказать историю? Разбор кейсов тренера, презентаций Стива Джобса, Илона Маска, Джефа Безоса, презентаций участников. Жанры презентаций и их отличия.

Четыре части презентации

Установление контакта, мотивационная часть, решение и заключение. На какие вопросы должен ответить спикер, чтобы презентация получилась интересной? Что такое «хорошая проблема» и «хорошее решение»?

Язык презентации

Типичные паттерны канцелярского языка и как их избегать. Как сохранять ясность без потери смысла?



СЛАЙДЫ

Цель тренинга

Научить участников создавать читаемые, эстетичные и понятные слайды, которые поддерживают выступление, а не мешают ему.

Основные принципы

Что такое дизайн? Зачем он нужен? Каковы основные приоритеты дизайнера? Фокус, контраст, целостность: основные принципы дизайна слайдов.

Типографика

Основные принципы верстки текстовых слайдов. Использование выравниваний, отступов и выделений.

Фотографии и пиктограммы

Подбор фотографий и «иконок» для иллюстрации тезисов, создания оглавлений и навигации. Размещение иллюстраций, сочетание с текстом.

Объясняющие схемы

Создание объясняющих диаграмм. Направление чтения, визуальная иерархия, использование анимации.

Визуализация данных

Основные принципы визуализации данных: определение тезиса, подбор сравнений, оптимизация графиков.

Важно

Это не технический тренинг! Участники должны обладать базовыми навыками работы в PowerPoint или Keynote



24



28



32

РАЗБОР ПОЛЕТОВ

Цель тренинга

Вывести выступления участников на новый уровень через практику. Как отдельная программа подходит для людей с опытом, для сфокусированной работы над задачами каждого человека. В сочетании с другими программами может использоваться для диагностики и оценки результатов.

Обсуждение критериев успеха

Дискуссия о критериях успешности презентации и параметрах обратной связи.

Выступления участников

Участники должны придти на семинар с подготовленными презентациями продолжительностью 10–15 минут, либо мы отводим 2-3 часа на подготовку на самом семинаре.

Группа и тренер слушают выступление и дают обратную связь голосованием (письменно или поднятием рук), а также устно — в свободном формате.

Разбор сильных сторон и типичных ошибок

Модерируемая рефлексия о типичных ошибках или удачных находках, которые удалось подметить в выступлениях коллег. Мини-лекции тренера о типичных ошибках.



РАБОТА С ЗАЛОМ

Цель тренинга

Это практический тренинг, где каждый участник имеет возможность улучшить навыки сценического поведения. В отличие от «Разбора полетов», здесь мы не делаем серьезных презентаций на рабочие темы.

Особенности сцены

Течение времени в зале и на сцене. В отличие от подготовки, выступление — это момент «здесь и сейчас». Как присутствовать, быть «в моменте»?

Основы сценической речи

Речевые разминки, метод «Кинолента видения» К.С.Станиславского

Установление и поддержание контакта

Живое выступление — это диалог, а не монолог. Установление вербального контакта, считывание невербальных реакций аудитории.

Ответы на неудобные вопросы

Авторская методика ответов на вопросы, агрессивные, неудобные или скучные.

Резюме, вопросы и ответы

Как бороться с волнением? Как справляться с неожиданностями? Какое значение имеют мимика и жесты?



ЦЕНЫ

	Оптимальное кол-во участников	Максимальное кол-во участников	Стоимость, тыс. руб.
Две или три программы за два дня	12	15	300
Две программы за один день	12	15	200
Структура или Слайды, один день	15	20	150
Разбор полетов или работа с залом	10	12	150
Мастер-класс на 3-4 часа	<i>Не ограничено</i>		100
Мастер-класс на 1-2 часа	<i>Не ограничено</i>		75
Вопросы и ответы, без презентации	<i>Не ограничено</i>		50
Консультации, индивидуальный тренинг	1	2	75

- ❖ Цены действуют для Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Минска до конца июля 2017-го года. Для других городов и осени 2017-го года цены обсуждаются отдельно.
- ❖ Минимальный заказ за пределами Москвы — 300 тыс.р. + оплата проезда и проживания
- ❖ Время проведения семинара 10:00 – 18:00 или 11:00 – 19:00
- ❖ Договор оформляется с ИП Каптерев А.С. на упрощенной системе налогообложения
- ❖ Существенная скидка предоставляется для групп до 6 человек включительно
- ❖ Если вы ищете тренинги с похожими программами, но в более низкой ценовой категории — я могу выслать вам резюме моих тренеров-партнеров

ТЕХНИЧЕСКИЙ РАЙДЕР

Огромное спасибо за то, что вы дочитаете это до конца и сделаете всё как тут написано

Подготовка к тренингу

Не позднее чем за три дня до тренинга вышлите, пожалуйста, на a@kapterev.com:

- ❑ Примеры презентаций участников, в формате .ppt или .key (не pdf), минимум 3.
- ❑ Корпоративный бренд-бук или гид по фирменному стилю.
- ❑ Шаблон презентаций.
- ❑ Если у вас есть отдельные документы о ценностях бренда, тональности коммуникации или что-то еще в этом роде — пришлите, пожалуйста, тоже!

Проведение тренинга или выступления

- ❑ Доска или флипчарт и соответствующие маркеры.
- ❑ Проектор или большой телевизор с кабелем на VGA или HDMI.
- ❑ Для проектора нужен экран или светлая стена.
- ❑ Ноутбук не нужен — я использую только мой собственный ноутбук.
- ❑ Стол для ноутбука должен находиться рядом с экраном — а не в другом конце зала.
- ❑ Кабель от проектора должен доставать до стола с ноутбуком.
- ❑ Если в радиусе 1 метра от стола нет электрической розетки, потребуется удлинитель (простите, если это очевидно, но поверьте, бывало всякое).
- ⚠ Для тренинга со слайдами понадобятся компьютеры, хотя бы один на двоих, с Microsoft PowerPoint или аналогом. Для компьютеров понадобятся столы, мыши (возможно), розетки или удлинители. Планшеты не подойдут.
- ❑ Очень желателен доступ в интернет. Пожалуйста, дайте знать заранее, будет ли он.
- ❑ Видеозапись во время выступления разрешается, во время тренинга — нет. Аудиозапись разрешается. Продажа видео- и аудиозаписей не разрешается.

АЛЕКСЕЙ КАПТЕРЕВ

www.kapterev.com

alexei@kapterev.com

+7 495 764 1898

