

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. |
|--------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|-------------------------|
| Структура и/или Слайды, один день | 15 | 20 | 200 |
| 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

