

*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. Для других городов 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](mailto: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](http://www.kapterev.com)

[alexei@kapterev.com](mailto:alexei@kapterev.com)

+7 495 764 1898

