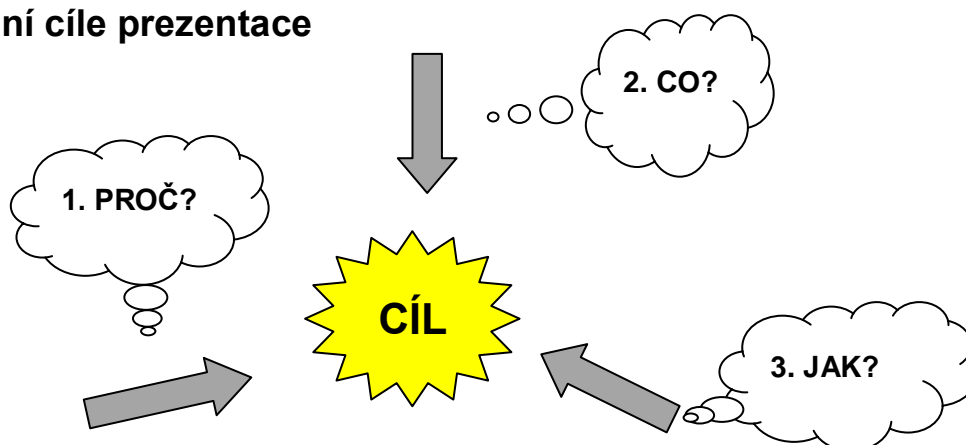


CO DĚLÁ PREZENTACI EFEKTIVNÍ?

1. Stanovení cíle prezentace



Účel – Smysl – Forma - Cíl

2. Analýza situace a posluchačů

Napište otázky, na které potřebujete znát odpovědi před Vaší prezentací:

-
-
-
-
-

3. Vlastní zpracování prezentace

(Forma – viz hand out č.4)

OBSAH PREZENTACE

Spojením čarou přiřaďte heslům jejich význam nebo možnou formu:

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1. <i>Hlavní teze</i> | a. <i>„Co je poslední, to se počítá“</i> |
| 2. <i>Struktura prezentace</i> | b. <i>Video/ film, tabule, flipchart, mapa, předmět, dataprojektor, schéma</i> |
| 3. <i>Slovní argumentace</i> | c. <i>Důležité myšlenky / sdělení, která chceme prezentovat</i> |
| 4. <i>Vizuální zpracování</i> | d. <i>Úvod – stať – závěr</i> |
| 5. <i>Úvod prezentace</i> | e. <i>Citace, definice, příklady, zkušenosti</i> |
| 6. <i>Stať prezentace</i> | f. <i>Navázat kontakt – zaujmout – představit se a představit prezentaci</i> |
| 7. <i>Závěr prezentace</i> | g. <i>Jádro vlastního sdělení</i> |

PREZentační DOVEDNOSTI

A) OSOBNOST LEKTORA

Vědci zjistili, že úsudek o ostatních lidech si děláme na základě:

- 7% verbální podtext
- 38% hlasový podíl
- 55% řeč těla

Důsledek: Častý neúspěch prezentace je způsoben příliš velkým důrazem na sílu svých slov a jejich logičnost a opomíjení osobního přínosu dané prezentaci.

Osobnost lektora tvoří:

- Kultura vystupování
- Vizáž
 - ✓ oblečen na stejné úrovni jako posluchači případně o 1 úroveň výše
- Osobní styl

B) FORMA PREZENTACE

„Základní rozdíl mezi průměrným a výborným řečníkem je v tom, že průměrný řečník má pořadí:

já – moje sdělení – posluchači, zatímco výborný řečník má pořadí naopak.“

Preferenční typy vnímání:

- Vizuální – zrakový
- Audiální – zvukový
- Kinestetický – pohybový a emotivní
 - ✓ Když budete měnit styly, zaujmete každého posluchače!

Několik tipů:

1. Zaujme osobnost přednášejícího (znalost tématu, vyzařující energie, slova v jednotě s člověkem – vnímáme komplexně, všemi smysly)
2. Pozornost posluchače upoutáte, když budete mluvit o nich – odpovídat na nevyslovenou otázku: *Co je v tom zajímavého pro mne? Stojí dané téma za moji pozornost?*
3. Nepoučujte, neradťe!
4. Vyprávějte příběh
5. Otázka je klíčem k dialogu
6. Méně je vždy více

Jak na trému?

1. Znalost obsahu (vím, co chci sdělit)
2. Natrénovaný úvod (nazpaměť)
3. V rukách desky se scénářem prezentace
4. Klást otázky, aktivně zapojit posluchače
5. Jazykolamy, dýchání

Jak na nepříjemné otázky?

1. Vyslechnout dotaz do konce!
2. Nahlas jej přeformulovat, požádat o verifikaci, že jsem vše správně pochopil:
„Pokud jsem správně rozuměl, říkáte že...“
3. Ověřit si, že dotaz zajímá více posluchačů, ne pouze jednoho.
4. Otočit dotaz v otázku pro publikum.
5. Nebát se odpovědět „nevím.“
6. Požádat o odložení dotazu na konec. (hra, boj, fakta...)

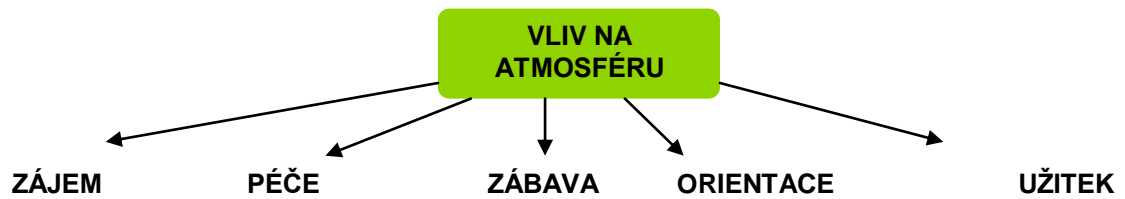
4 klíče k úspěšné prezentaci

- ✓ Poznejte své posluchače.
- ✓ Vyjadřujte se stručně.
- ✓ Držte se tématu.
- ✓ Věřte sobě i tomu, co říkáte.

Desatero Zlatých pravidel (autor: Hospodářová Ivana)

1. Mějte na paměti svůj cíl a myslete na své posluchače.
2. Dokonale se připravte.
3. Zaujměte své posluchače
4. Buďte sami sebou, používejte originální pomůcky.
5. Nebojte se projevit zaujetí, emoce.
6. Přimějte své posluchače k přemýšlení.
7. Nejdůležitější body zformulujte do řečnických otázek.
8. Formulujte z pozice posluchačů, podporujte zájem a přesvědčivost příběhem.
9. Neustále sledujte posluchače a znovu získávejte jejich pozornost.
10. Připravte se a vstřícně reagujte na dotazy, děkujte, udržujte pozitivní klima.

C) ATMOSFÉRA A UDRŽENÍ POZORNOSTI



- Zájem – podání ruky, oslovení jménem, oceňování publika, projevení úcty...
- Péče – vnímání pohodlí, dodržování časů, opakování otázek z publika...
- Zábava – „veselé příběhy z natáčení“, energizers, soutěže, humor, citáty, změna stylu...
- Orientace – jasná struktura, znalost tématu, opakování stěžejních informací...
- Užitek – konkrétní výstupy nebo náměty pro praxi posluchačů...