



ЕВРАЗИЙСКАЯ

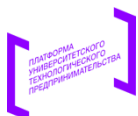
АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА



МИНОБРНАУКИ



ТЕХНОЛОГИИ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ПРОЕКТ



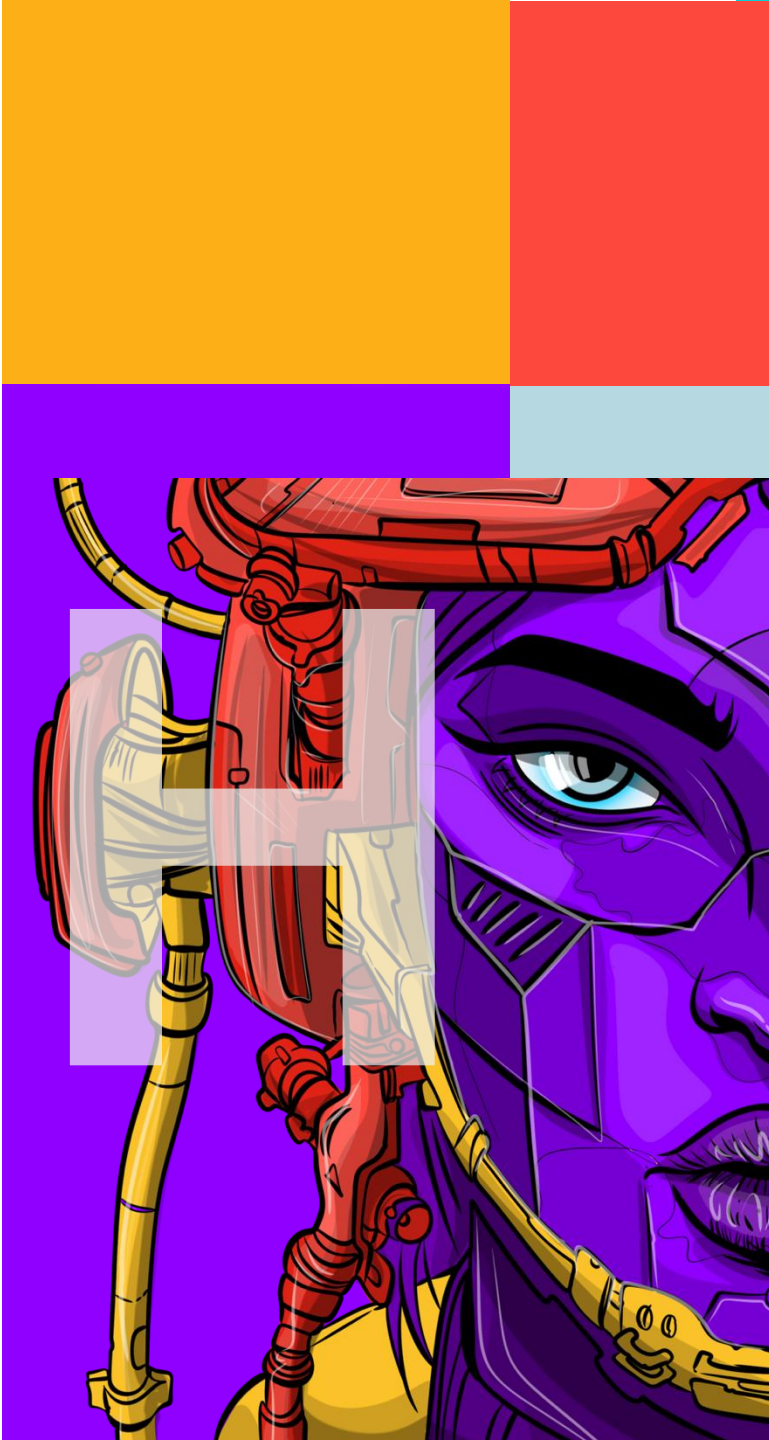
ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСТВА



«КАК ПРЕЗЕНТОВАТЬ СЕБЯ ИНВЕСТОРАМ, КОРПОРАЦИЯМ, ПАРТНЕРАМ. Эффективная презентация. Публичные выступления, как держать себя на сцене»

Шкалей М.А.

Уфимская высшая школа экономики и управления





ШКАЛЕЙ МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Старший преподаватель, дизайнер, эксперт в области визуализации данных,
Уфимская высшая школа экономики и управления УГНТУ
shkaley.maryam@mail.ru



×

**ОБРАЗОВАНИЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ
ЭКОНОМИКА
УПРАВЛЕНИЕ
БИЗНЕС**

ЧАСТЬ 1. КАК ПРЕЗЕНТОВАТЬ СЕБЯ ИНВЕСТИТОРАМ, КОРПОРАЦИЯМ, ПАРТНЕРАМ.

Я знаю, что...

БИЗНЕС ГОВОРIT НА ЯЗЫКЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

И могу доказать!

100 000 000

**ПРЕЗЕНТАЦИЙ ПРОВОДИТСЯ
ЕЖЕДНЕВНО**

42

ПРЕЗЕНТАЦИИ В ДЕНЬ

Сергей Митрофанов, венчурный инвестор



2017 год

Добыча нефти и газа		январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Нефть и ЖУВ													
Дочерние и пропорционально консолидированные компании	млн. тонн	4.176	3.816	4.173	4.120	4.198	4.043	4.406	4.251	4.249	4.170	3.976	4.073
Совместные предприятия	млн. тонн	1.080	0.985	1.097	1.059	1.087	1.037	1.056	1.123	1.070	1.083	1.034	1.072
Газ товарный													
Дочерние и пропорционально консолидированные компании	млрд. м ³	1.369	1.267	1.380	1.338	1.431	1.197	1.248	1.481	1.499	1.569	1.495	1.653
Совместные предприятия	млрд. м ³	1.469	1.320	1.446	1.386	1.424	1.349	1.346	1.468	1.420	1.466	1.423	1.477
Добыча углеводородов													
Дочерние и пропорционально консолидированные компании	млн. тонн н.н.э.	5.276	4.833	5.282	5.194	5.347	5.004	5.448	5.440	5.452	5.429	5.176	5.400
Совместные предприятия	млн. тонн н.н.э.	2.259	2.045	2.258	2.172	2.230	2.120	2.308	2.301	2.210	2.260	2.176	2.258

2016 год

Добыча нефти и газа		январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Нефть и ЖУВ													
Дочерние и пропорционально консолидированные компании	млн. тонн	3.857	3.626	3.866	3.709	3.879	3.828	4.033	4.097	4.140	4.304	4.141	4.228
Совместные предприятия	млн. тонн	1.022	0.959	1.026	0.978	0.996	0.965	0.988	0.983	0.985	1.085	1.062	1.093
Газ товарный													
Дочерние и пропорционально консолидированные компании	млрд. м ³	1.294	1.164	1.225	1.266	1.303	1.190	1.195	1.255	1.281	1.359	1.315	1.334
Совместные предприятия	млрд. м ³	1.549	1.438	1.526	1.465	1.443	1.463	1.389	1.389	1.444	1.488	1.449	1.488
Добыча углеводородов													
Дочерние и пропорционально консолидированные компании	млн. тонн н.н.э.	4.895	4.560	4.850	4.725	4.926	4.783	4.993	5.104	5.168	5.395	5.196	5.299
Совместные предприятия	млн. тонн н.н.э.	2.266	2.113	2.251	2.154	2.154	2.140	2.191	2.098	2.145	2.280	2.225	2.288

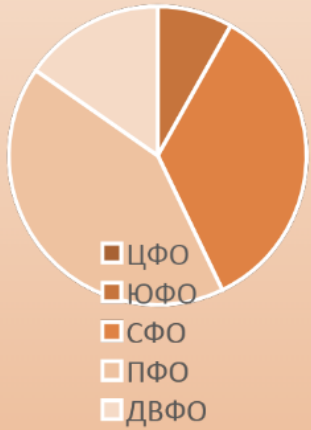
2015 год

Добыча нефти и газа		январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Нефть													
Дочерние и пропорционально консолидированные компании	млн. тонн	3.678	3.352	3.715	3.587	3.712	3.597	3.792	3.819	3.660	3.759	3.629	3.703
Совместные предприятия	млн. тонн	0.888	0.819	0.917	0.920	1.008	0.987	1.029	1.034	1.004	1.036	0.999	1.027
Газ товарный													
Дочерние и пропорционально консолидированные компании	млрд. м ³	1.252	1.137	1.217	1.178	1.141	1.011	1.114	1.148	1.133	1.279	1.252	1.274
Совместные предприятия	млрд. м ³	0.764	0.735	0.957	1.164	1.471	1.456	1.550	1.551	1.522	1.575	1.507	1.567
Добыча углеводородов													
Дочерние и пропорционально консолидированные компании	млн. тонн н.н.э.	4.683	4.265	4.692	4.533	4.628	4.409	4.674	4.741	4.570	4.786	4.634	4.727
Совместные предприятия	млн. тонн н.н.э.	1.502	1.409	1.685	1.854	2.189	2.155	2.228	2.280	2.226	2.301	2.210	2.286

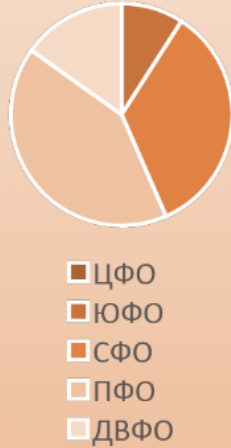
Структура

Первичная переработка нефти компанией ПАО «НК Роснефть» (по регионам)

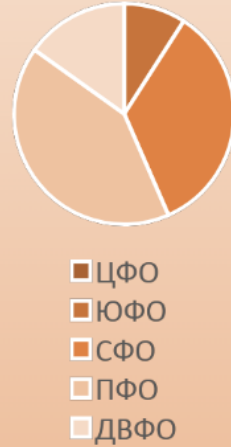
2010



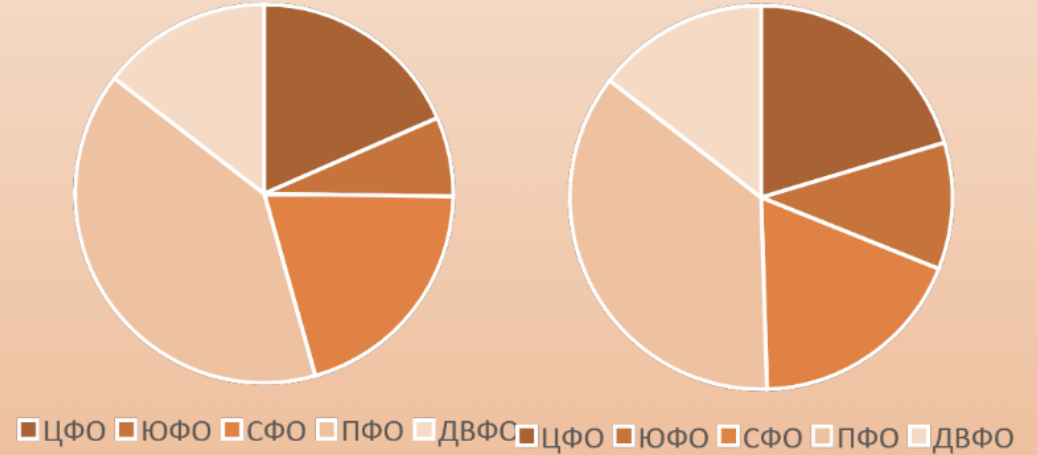
2011



2012



2013



2014



2015



2016



2017

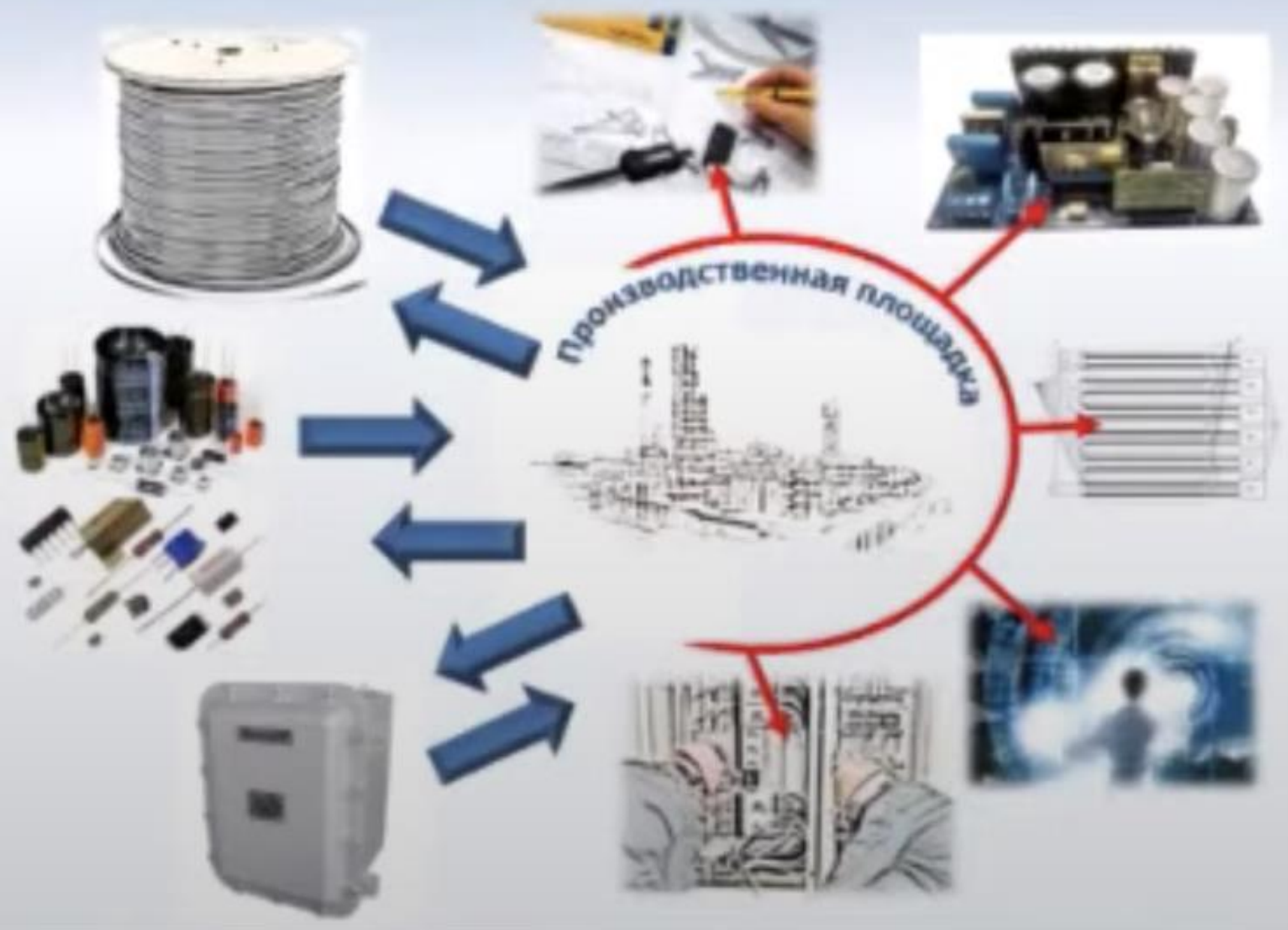


2018



ЦФО ЮФО СФО ПФО ДВФО ЦФО ЮФО СФО ПФО ДВФО ЦФО ЮФО СФО ПФО ДВФО ЦФО ЮФО СФО ПФО ДВФО ЦФО ЮФО СФО ПФО ДВФО

Бизнес-модель



Бизнес-модель

Основной источник доходов – продажа индукционной нагревательной системы

Дополнительные источники дохода – сервис, обновление ПО

X млн. руб.

средняя
цена продажи

X,X млн. руб.

средняя
себестоимость

X,X млн. руб.

чистый
доход с 1 шт.

XXX млн. руб.

годовая прибыль
при продаже
100 шт.



**ХОРОШАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ
НАЧИНАЕТСЯ
НЕ С POWER POINT**



Алгоритм подготовки презентации

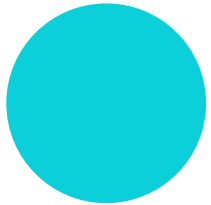


Определить
целевую
аудиторию и цель

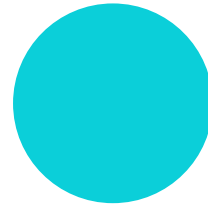
2

3

Определить целевую аудиторию и цель



Кто ваша аудитория? Для кого ваша презентация?



Что вы хотите получить на выходе после презентации?

Цель презентации

1

Инвестиции

Фокус на бизнесе, рынке, метриках, как зарабатывает бизнес и чем отличается от конкурентов

2

Продажи

для B2B компаний (фокус на продукте, его характеристиках, как работает, процесс онбординга, цена для клиента)

3

Партнерство

Стратегическое, представитель на новом рынке

Алгоритм подготовки презентации



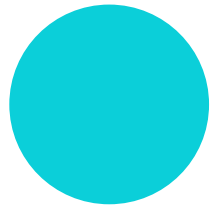
**Определить
целевую
аудиторию и цель**



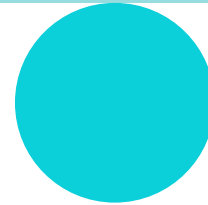
**Сформировать
правильную структуру**

3

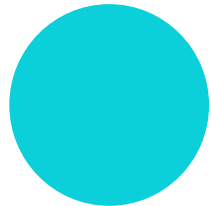
Структура презентации



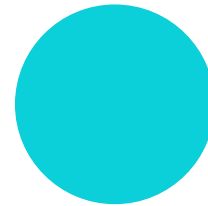
**Заинтересовать
и удержать внимание**



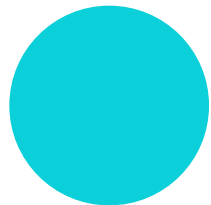
**Сделать материал
понятнее и логичнее
для восприятия**



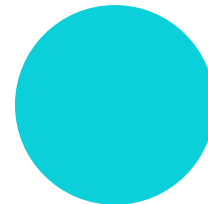
**Донести прямые и
косвенные смыслы**



**Преподнести продукт
наилучшим образом**



**Сохранить логику и
последовательность**



**Убедить сделать
целевое действие**

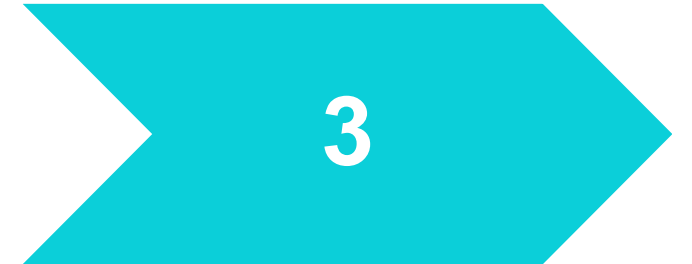
Алгоритм подготовки презентации



**Определить
целевую
аудиторию и цель**

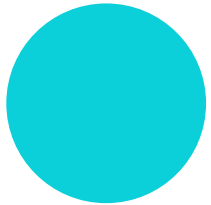


**Сформировать
правильную структуру**



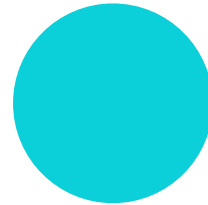
**Подготовить контент
и написать текст**

Контент и текст презентации



Контент презентации

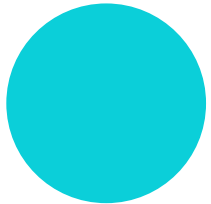
тезисы, аргументы, факты, фото, видео
иллюстрации, схемы



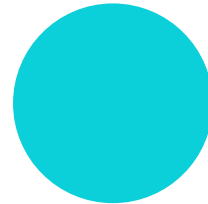
Текст презентации

понятный, логичный убедительный,
структурированный

Контент презентации. Принципы:



ПОНЯТНОСТЬ
простой язык
выводы
схемы



ДОКАЗАТЕЛЬСТВА
статистика
примеры
фото

Текст не для людей

Объемный

Водянистый

Сложный

Непонятный

Длинные предложения

Много существительных

Текст для людей

Короткий

Полезный

Простой

Понятный

Короткие предложения

Много глаголов

Текст не для людей

Наша компания занимается оказанием
полного спектра клининговых услуг
премиум класса

Текст не для людей

Наша компания занимается оказанием
полного спектра клининговых услуг
премиум класса

Текст для людей

Мы занимаемся уборкой премиум
класса

Текст не для людей

Выявление признаков необходимости в привлечении юриста и умение ставить ему задачу существенно снижает временные и финансовые затраты на правовое обеспечение бизнеса

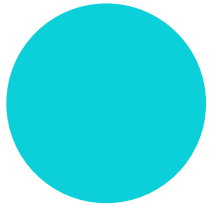
Текст не для людей

Выявление признаков необходимости в привлечении юриста и умение ставить ему задачу существенно снижает временные и финансовые затраты на правовое обеспечение бизнеса

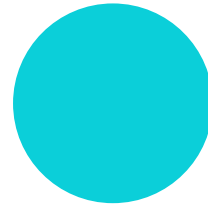
Текст для людей

Поможет сэкономить время и деньги. Будете понимать, когда вам нужен юрист. Сможете ставить юристу правильные задачи

Создание презентации в Power Point

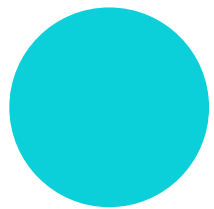


Общее оформление
цвета, стиль, шрифты

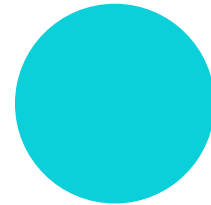


Дизайн слайдов
*композиции,
повторяющиеся элементы,
красота*

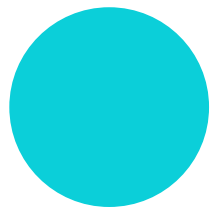
Подготовка к выступлению



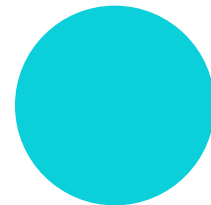
Текст выступления и репетиции



Борьба со страхом выступления



Организационная подготовка



Подготовка к ответам на вопросы

Типы презентаций

Elevator pitch
(лифтовая
презентация)

**Презентация для
инвесторов**
(питч-дек)

Презентация для
конференции

Коммерческое
предложение

Презентация для
обучения

Elevator pitch (лифтовая презентация)

Для инвесторов, партнеров, клиентов, широкой аудитории

Как средство самопрезентации

1-3 минуты

Не нужны слайды

Цель: дать краткую информацию, заинтересовать, назначить встречу

1. Проблема

2. Решение

3. Предложение

Elevator pitch (лифтовая презентация)

Элемент формулы	Ваши данные	Подсказка
Моя компания		название
делает/ создает / разрабатывает		Что вы вообще предлагаете?
чтобы помочь		Целевая аудитория
решить их проблему		Какую?
благодаря		Чему? (ваша фишка)

Презентация для инвесторов (питч-дек)

Для потенциальных частных инвесторов, инвестиционных фондов, питч-сессий

Питч на 5-7 минут

Нужны слайды

Цель: перейти к детальному обсуждению

- 1. Проблема**
- 2. Решение**
- 3. Рынок**
- 4. Конкуренты**
- 5. Команда**
- 6. Предложение**

**ПРЕДСТАВЬТЕ,
ЧТО ВЫ ИНВЕСТИТОР**

ПРЕДСТАВЬТЕ, ЧТО ВЫ ИНВЕСТОР

С вами знакомится основатель стартапа.
Что вы у него спросите?

Вам предлагают
инвестировать
в открытие пиццерии



 Я могу вложить **X** денег
и получить **x100** через **5-7 лет**

Что это
за бизнес

Название?
Что делают?

Какая технология

Правда ли на этом
можно заработать

Почему им будут платить?

Откуда доход?

Они уже продавали?

Есть ли прибыль?

А рынок вообще есть?

Много ли конкурентов?

Зачем им
деньги

Что у них уже есть?

Что они сделают
с моими деньгами?

Стоит ли
им доверять

Команда
укомплектована?

Кто-то еще
верит в это?

Я могу вложить X денег и получить x100 через 5-7 лет

Что это за бизнес

- 1 Название?
- 3 Что делают?
- 4 Какая технология

Правда ли на этом можно заработать

- 2 Почему им будут платить?
- 5 Они уже продавали?
- 6 Откуда доход?
- 7 Много ли конкурентов?
- 8 А рынок вообще есть?
- 9 Есть ли прибыль?

Зачем им деньги

- 10 Что у них уже есть?
- 11 Что они сделают
с моими деньгами?

Стоит ли им доверять

- 12 Команда
укомплектована?
- 13 Кто-то еще
верит в это?

14 Резюме

Питч-дек (pitch deck)

1

Визитка

Первый слайд — это всегда заголовок, логотип и максимум 7 слов описания проекта. Визуализация продукта

2

Проблема, оценка ее остроты

Описание проблемы и подтверждение актуальности (через CUSTDEV)

3

Решение в общем виде

Описание продукта, функционала

Питч-дек (pitch deck)

4

Технология

Как работает решение для клиента.

5

Как мы уже продали

Доказательство окупаемости.
Есть ли прибыль?

6

Бизнес-модель

Не нужно много писать —
только кто и за что будет
платить.

Плохие формулировки:

«Мы создаем экосистему, где главная ценность — это удобство взаимодействия пользователей».

«Мы планируем монетизацию на следующем этапе развития».

«Наш продукт уникален, и рынок сам найдет способ его монетизировать».

Если вы не расскажете, что именно принесет деньги, то инвестор не поймет, зачем их вкладывать.

Хорошие формулировки:

«Мы берем комиссию с каждой транзакции на платформе».

«Мы продаем подписку на доступ к аналитике».

«Мы зарабатываем на рекламе внутри приложения».

Питч-дек (pitch deck)



Конкуренты

Помните, что они есть всегда. Если вам кажется, что их нет, вы либо про них не знаете, либо рынок настолько мал, что продукт никому не нужен.



Рынок

Важен общий размер и кусок, который вы собираетесь отгрызть.

TAM, SAM, SOM



Экономика

Намного лучше показать ключевые цифры и метрики на 3–4 года вперёд

Юнит экономика= выручка с 1 продажи / стоимость клиента

>1

Питч-дек (pitch deck)

10

Стратегия и текущая стадия

Расскажите, как вы будете расти и масштабироваться.

11

Предложение для инвестора

Предложение для инвестора. Сколько денег хотите и сколько готовы отдать в доле (опционально).

12

Команда

Если у команды сильная экспертиза в ключевой технологии, есть смысл сказать о ней пораньше.

Питч-дек (pitch deck)



13

Кто еще в нас верит

Победы в конкурсах,
Резидентство,
Письма поддержки,
Фонды, инвесторы

14

Резюме

Визитка

Контакты, наименование
стартапа, предложение

ОХВАТ РЫНКА

TAM

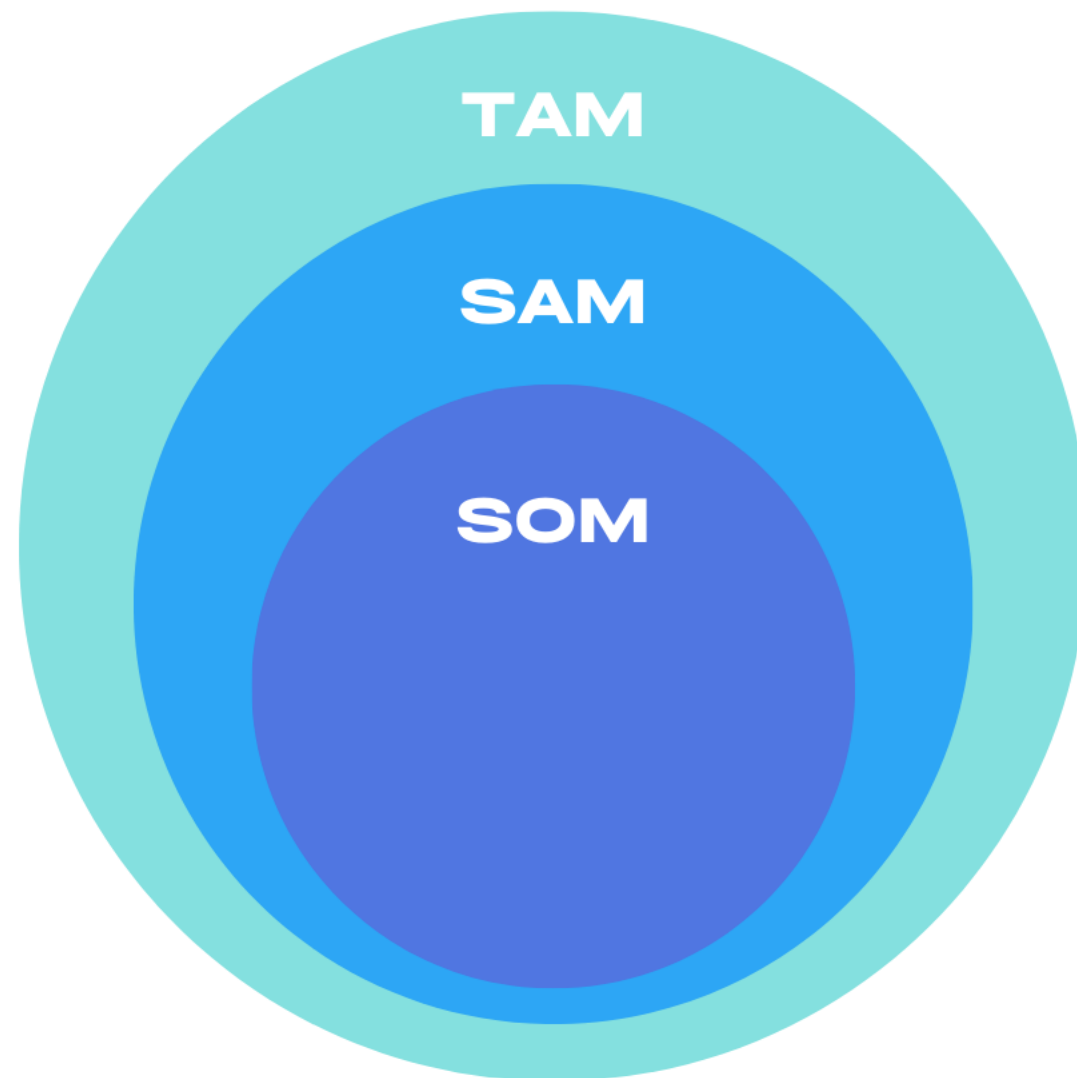
20 млн
туристов по
всей РФ

SAM

9,6 млн
туристов

SOM

192 тыс
туристов в
Анапе



СИСТЕМА МОНЕТИЗАЦИИ

Платная подписка

2,940,000 рублей

Доход(подписка)=Пользователи×Процент подписчиков×Стоимость подписки

Доход(подписка)=196,000×0.05×300=2,940,000 рублей

Рекламные доходы

1,960,000 рублей

Доход(реклама)=Пользователи×Доход на пользователя от рекламы

Доход(реклама)=196,000×10=1,960,000 рублей

Партнёрства с бизнесами

980,000 рублей

Доход(партнерства) =Пользователи×Процент использования партнерства×Средний чек партнерства×Комиссия партнерства

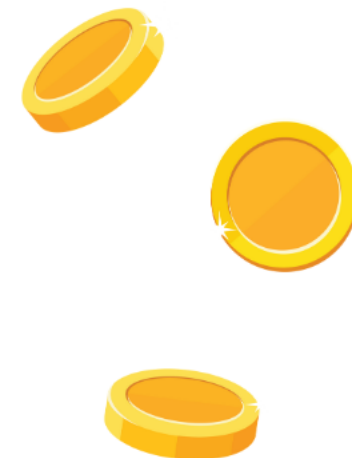
Доход(партнерства)=196,000×0.10×1,000×0.05=980,000 рублей

Фриланс услуги для туристов

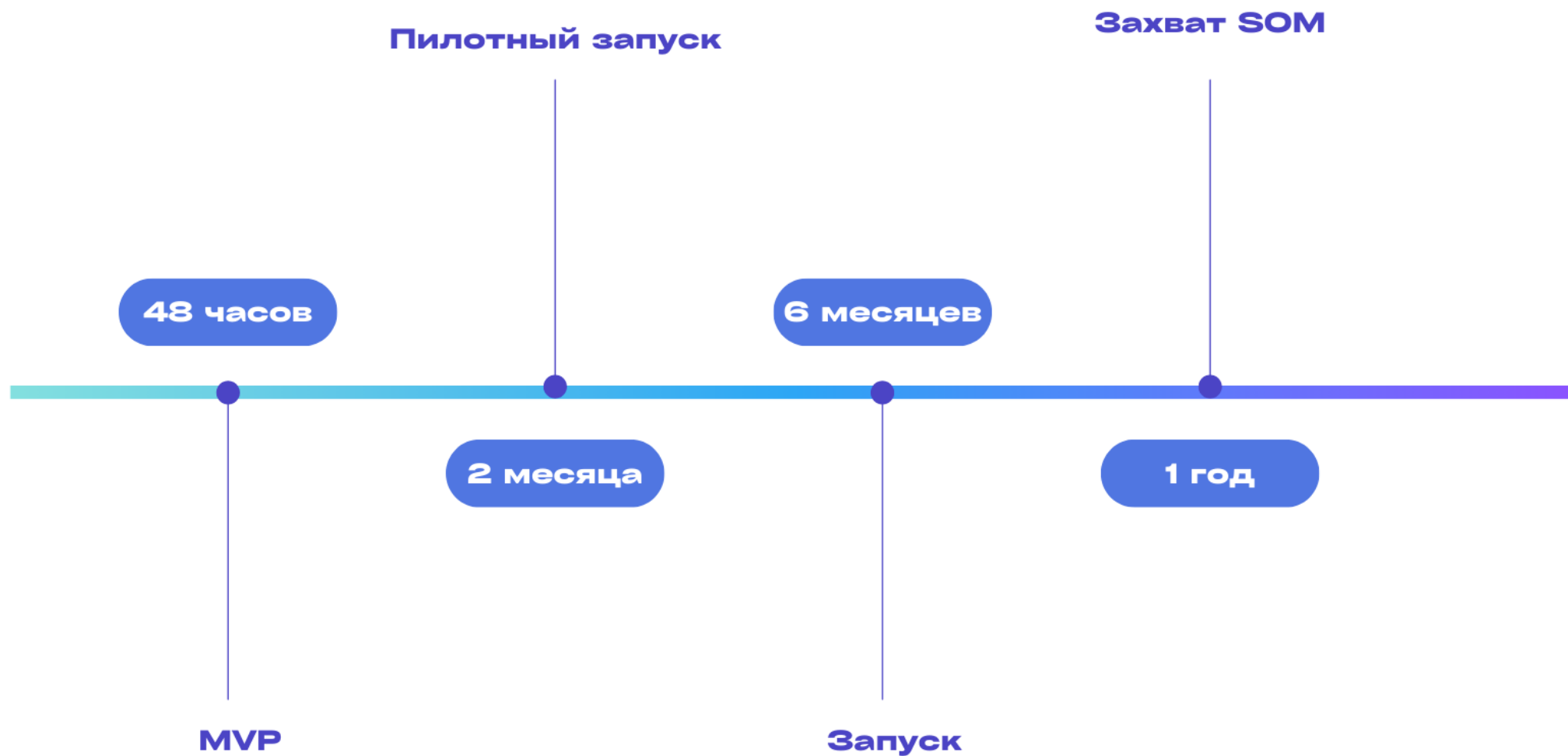
196,000 рублей

Доход(фриланс)=Пользователи×Процент использования фриланс×Средняя стоимость фриланс×Комиссия фриланс

Доход(фриланс)=196,000×0.02×500×0.10=196,000 рублей



Road map



ОХВАТ РЫНКА

TAM

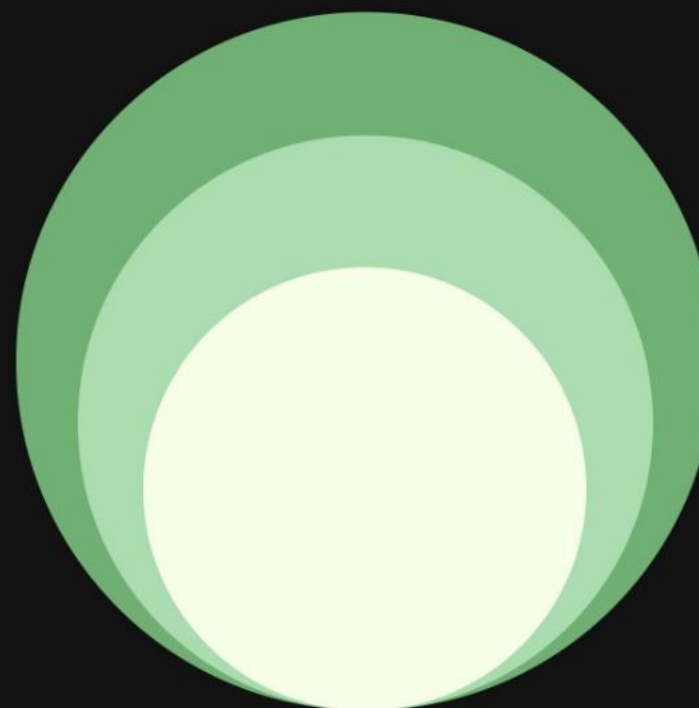
7,254 МЛН ТУРИСТОВ

SAM

3,9897 МЛН ТУРИСТОВ

SOM

0,88 миллионов ТУРИСТОВ
В ПЕРВЫЙ ГОД



ROADMAP

ЗАПУСК

- УВЕЛИЧЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО БЮДЖЕТА
- РАСШИРЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛА
- РЕАЛИЗАЦИЯ ДОПЛНИТЕЛЬНЫХ USER-QUALITY ФИЧ

- MVP
- BUGFIX
- ML
- ПАРТНЕРСТВО ТЕСТОВЫЙ ЗАПУСК

ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА 2025

СЕЙЧАС

ВТОРАЯ ПОЛОВИНА 2024

ВТОРАЯ ПОЛОВИНА 2025

ПРОТОТИП

РЕАЛИЗОВАНО:

- ФРОНТЕНД
- БЭКЕНД
- ИНТЕГРАЦИИ ПО API
- TG BOT

- ПИЛОТНОЕ РЕШЕНИЕ
- ЗАПУСК РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ
- АГРЕГАЦИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
- ПРИМЕНЕНИЕ И ТЕСТ ГИПОТЕЗ ПОСЛЕ ТЕСТОВОГО ЗАПУСКА С MVP



КОНКУРЕНТЫ

Конкурент	Интерактивные карты	Возможность бронирования	Система рекомендации маршрута	Гид помощник	Геймификация	Видеооблет с дрона	Различия между кемпером и линчым авто
ПУТЕВОДИТЕЛЬ +	+	+	+	+	+	+	+
Yandex Maps	+		+				
TripAdvisor		+					
Roadtrippers	+	+	+				+
CamperMate	+	+	+	+			+





×

**ОБРАЗОВАНИЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ
ЭКОНОМИКА
УПРАВЛЕНИЕ
БИЗНЕС**

ЧАСТЬ 2. ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

**Какое послание
считывается **БЫСТРЕЕ?****

se smart engines™

1

ЯБЛОКО

2

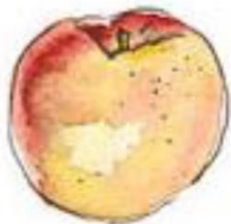




Granny Smith
AUSTRALIA • 1868



Jonamac
NEW YORK, USA • 1944



Fuji
JAPAN • 1930s



Gravenstein
DENMARK • 1600s



Rosy Glow
AUSTRALIA • 2003



Red Gravenstein
DENMARK • 1600s



Akane
JAPAN • 1970



Pink Lady
AUSTRALIA • 1970s



Gala
NEW ZEALAND • 1970s



Ginger Gold
VIRGINIA, USA • 1960s



Honeycrisp
MINNESOTA, USA • 1960



McIntosh
ONTARIO, CANADA 1811



Kiku
JAPAN • 1990



Red Delicious
IOWA, USA • 1870



Nickajack
NORTH CAROLINA, USA 1810



Wealthy
MINNESOTA 1860

Визуальный дизайн — это язык,
в котором информация передается
не только словами, но и образами.



4 БАЗОВЫХ ПРИНЦИПА ДИЗАЙНА



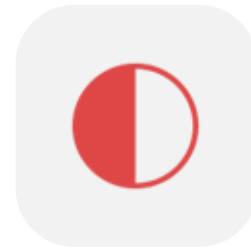
БЛИЗОСТЬ



ПОВТОРЕНИЕ



ВЫРАВНИВАНИЕ



КОНТРАСТ





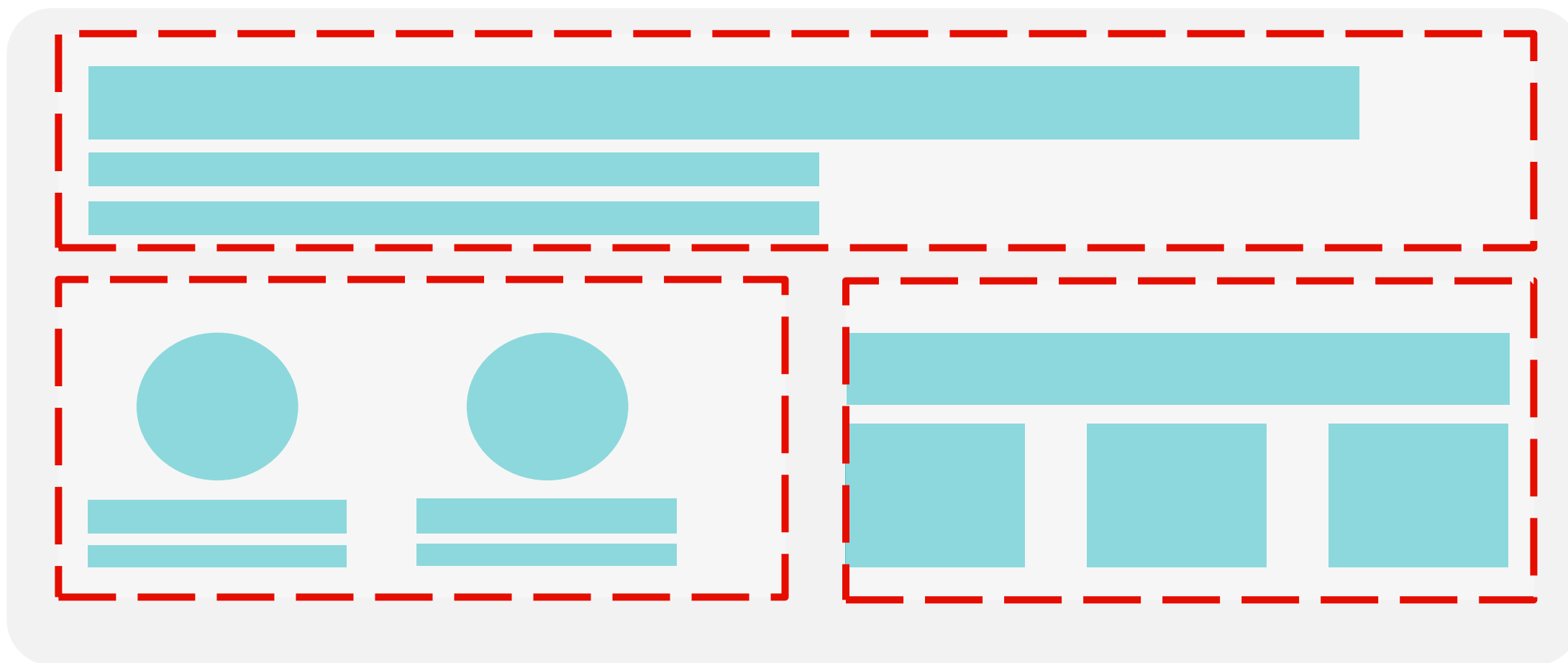
БЛИЗОСТЬ

Если близко, значит связано



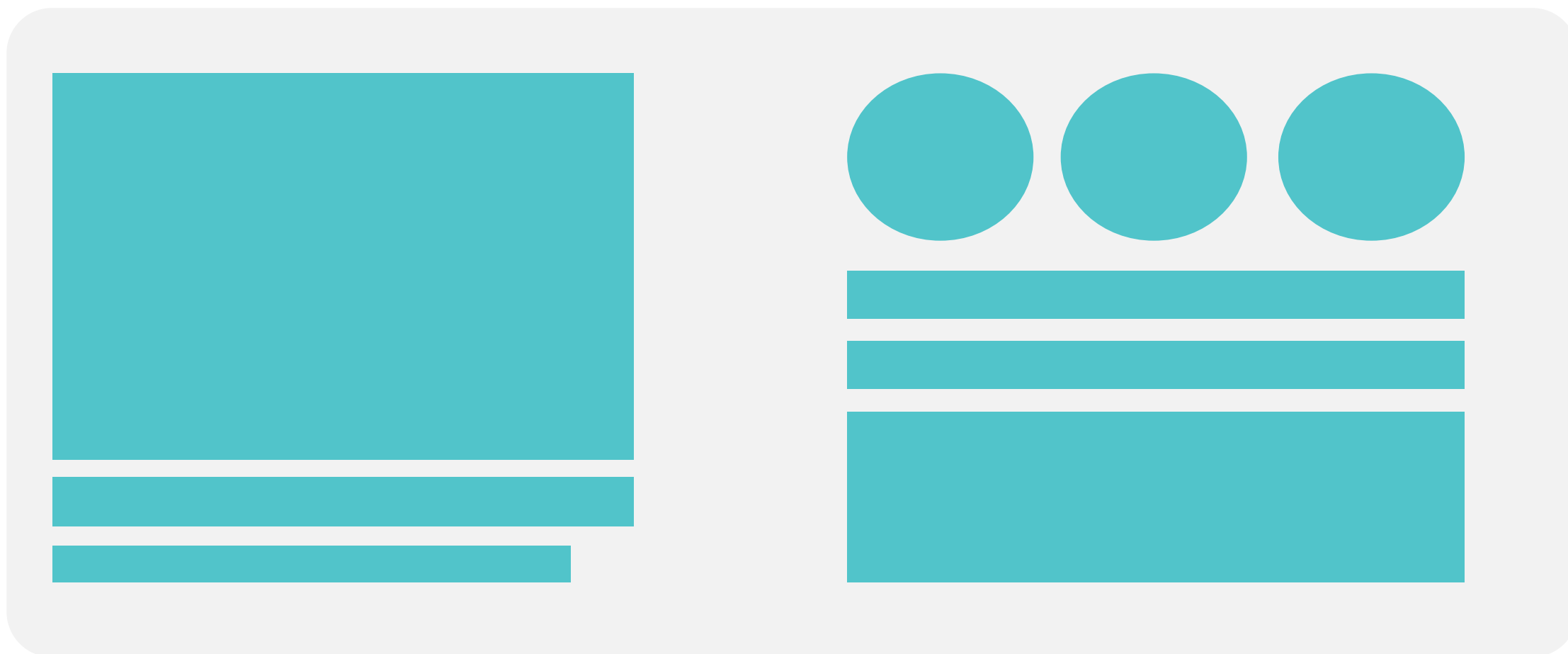
БЛИЗОСТЬ

Если близко, значит связано



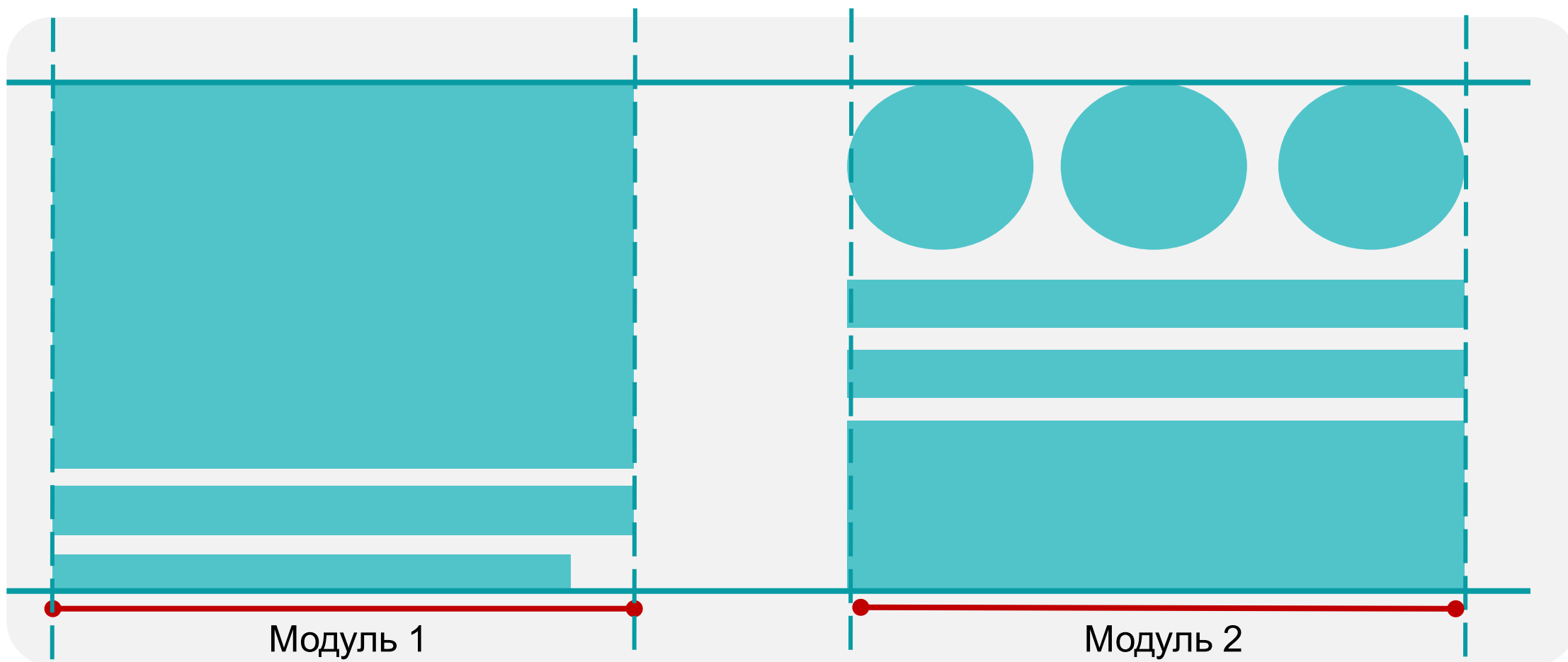
ВЫРАВНИВАНИЕ

Верстка по сетке / модульным блокам



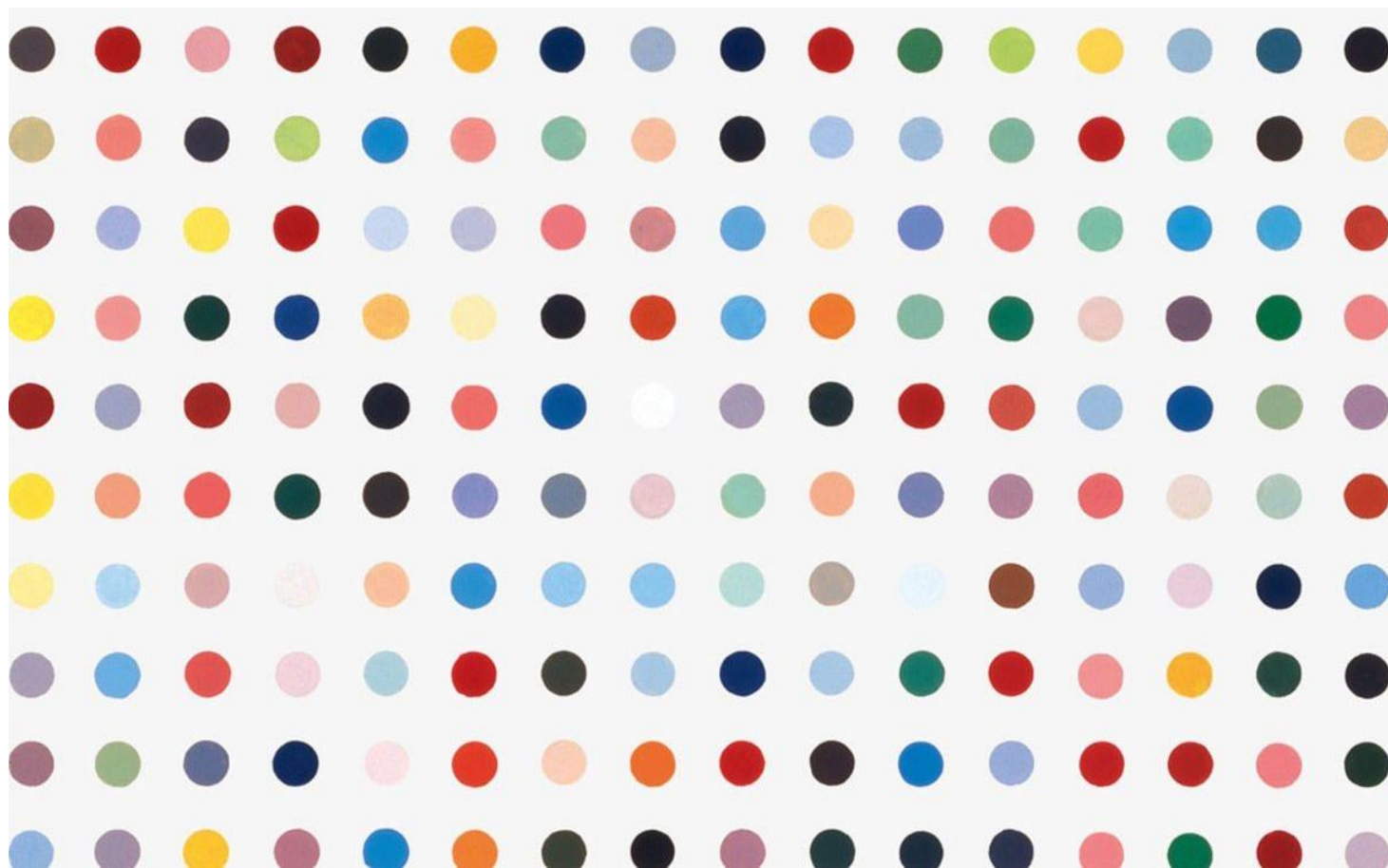
ВЫРАВНИВАНИЕ

Верстка по сетке / модульным блокам



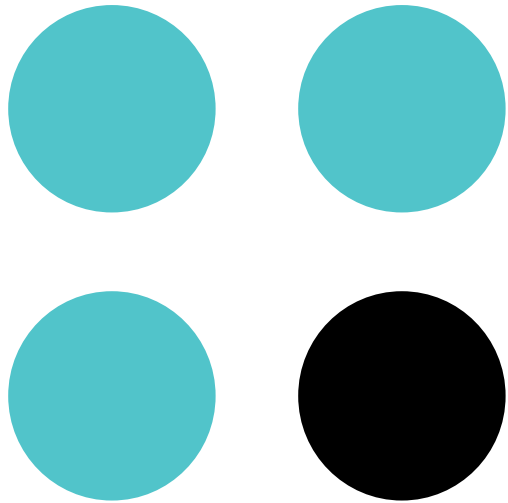
КАРТИНА «ПЯТНА»

автор – современный художник Дэмиэн Херст



КОНТРАСТ

Выделение главных смыслов



Lorem ipsum
dolor sit amet,
consectetur
adipiscing elit

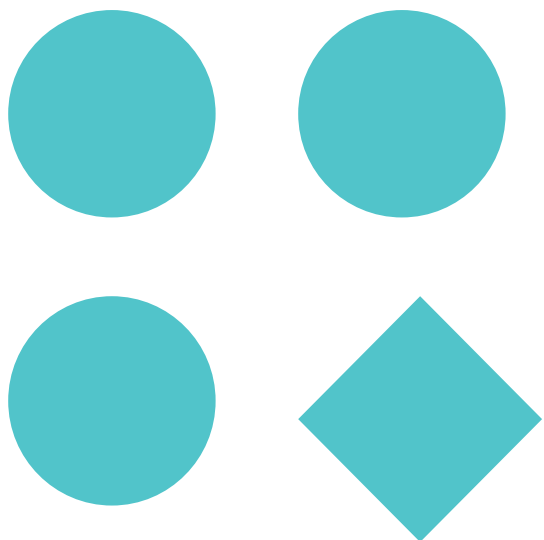


ЦВЕТ

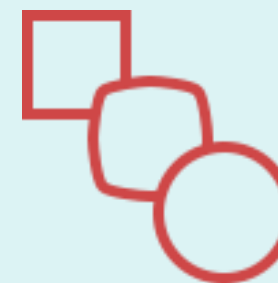


КОНТРАСТ

Выделение главных смыслов



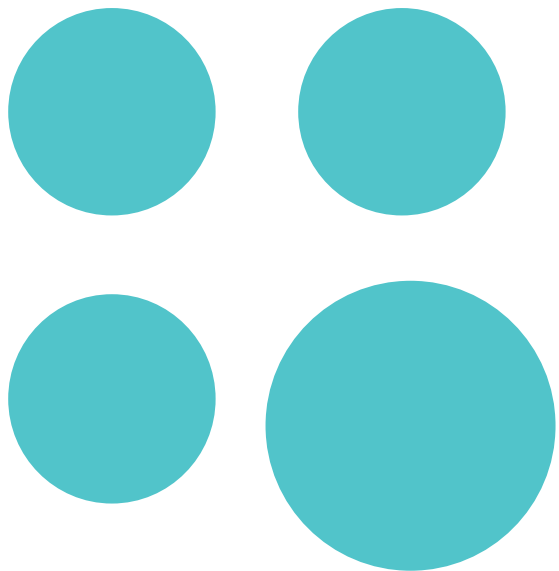
LOREM IPSUM
dolor sit amet,
consectetur
adipiscing elit



ФОРМА

КОНТРАСТ

Выделение главных смыслов



Lorem ipsum

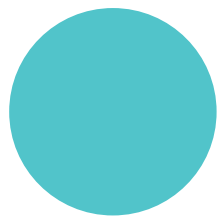
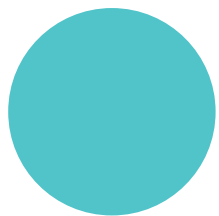
dolor sit amet,
consectetur adipiscing
elit



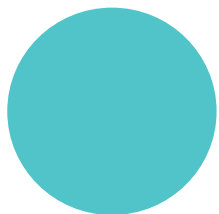
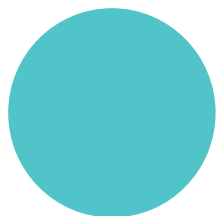
РАЗМЕР

КОНТРАСТ

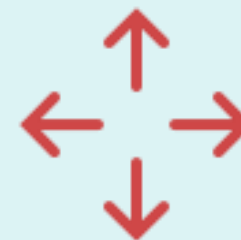
Выделение главных смыслов



Lorem ipsum



**dolor sit amet,
consectetur
adipiscing elit**

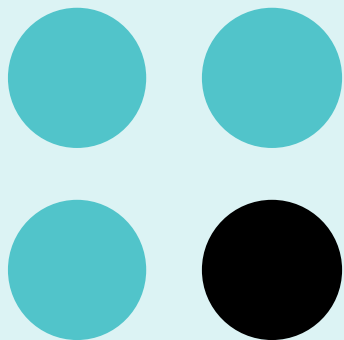


**РАСПОЛО-
ЖЕНИЕ**

КОНТРАСТ

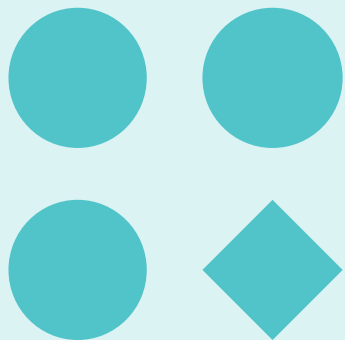
Выделение главных смыслов

ЦВЕТ



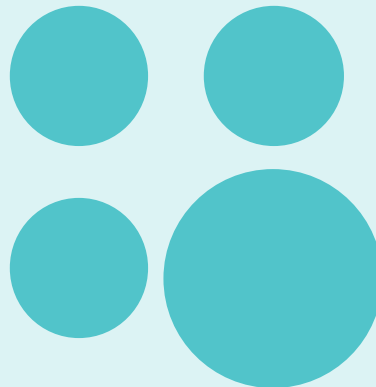
Lorem ipsum
 dolor sit amet,
 consectetur
 adipiscing elit

ФОРМА



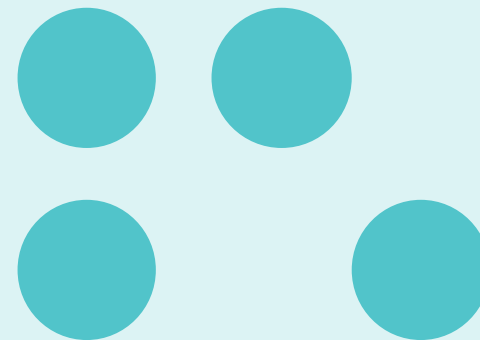
LOREM IPSUM
 dolor sit amet,
 consectetur
 adipiscing elit

РАЗМЕР



Lorem ipsum
 dolor sit amet,
 consectetur
 adipiscing elit

РАСПОЛОЖЕНИЕ



Lorem ipsum

 **dolor sit amet,
 consectetur adipiscing
 elit**



1998

1999

2001

2004

2005

2007

2008

2009

2010

ПОВТОРЕНИЕ

Стиль и размеры сохраняются по всем слайдам

Слайд №4

Заголовок

Основной текст, текст, текст,
текст, текст

фото

фото

Слайд №14

Заголовок

Пункт 1

Пункт 2

Основной текст, текст, текст,
текст, текст, текст, текст, текст

изображение

ПОВТОРЕНИЕ

Стиль и размеры сохраняются по всем слайдам

Слайд №4

Arial / 28

Текст / Arial / 20



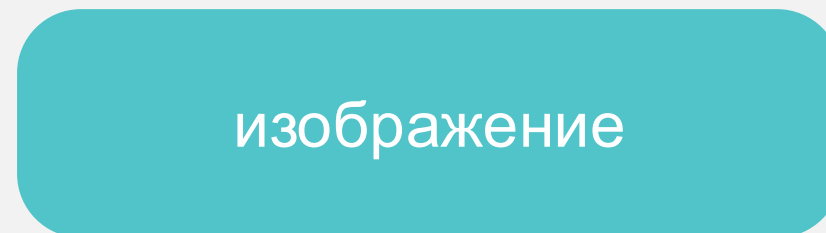
Слайд №14

Arial / 28

Пункт 1

Пункт 2

Текст / Arial / 20



НЕПРИКАСАЕМЫЕ ПОЛЯ

...или «воздух» на слайде



НЕПРИКАСАЕМЫЕ ПОЛЯ

**Дизайн предполагает следование
простым правилам и
безжалостное удаление всего,
что этому не подходит**



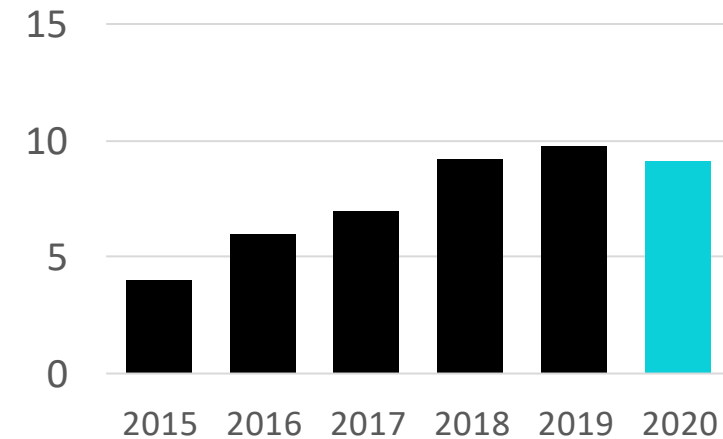
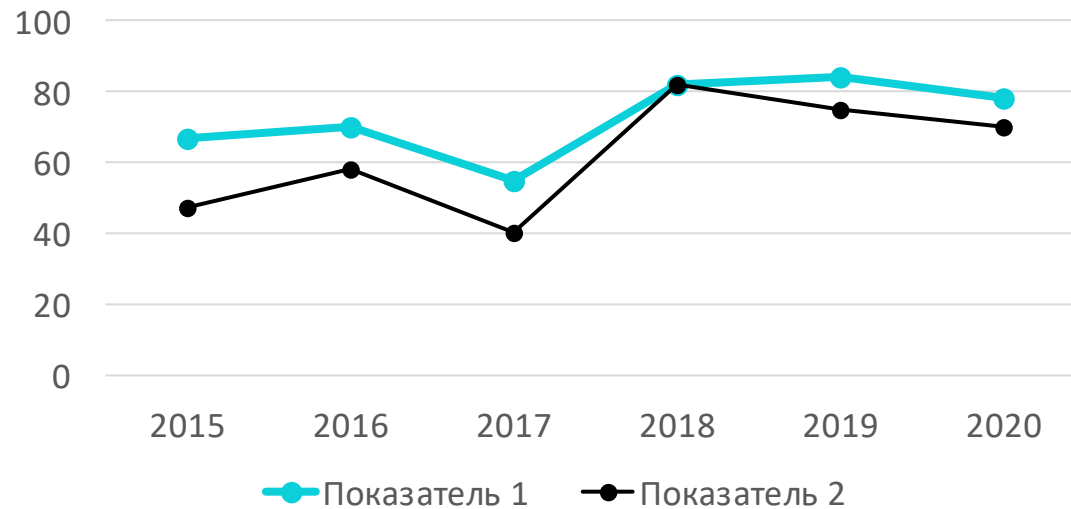
Как выбрать цвет презентации?



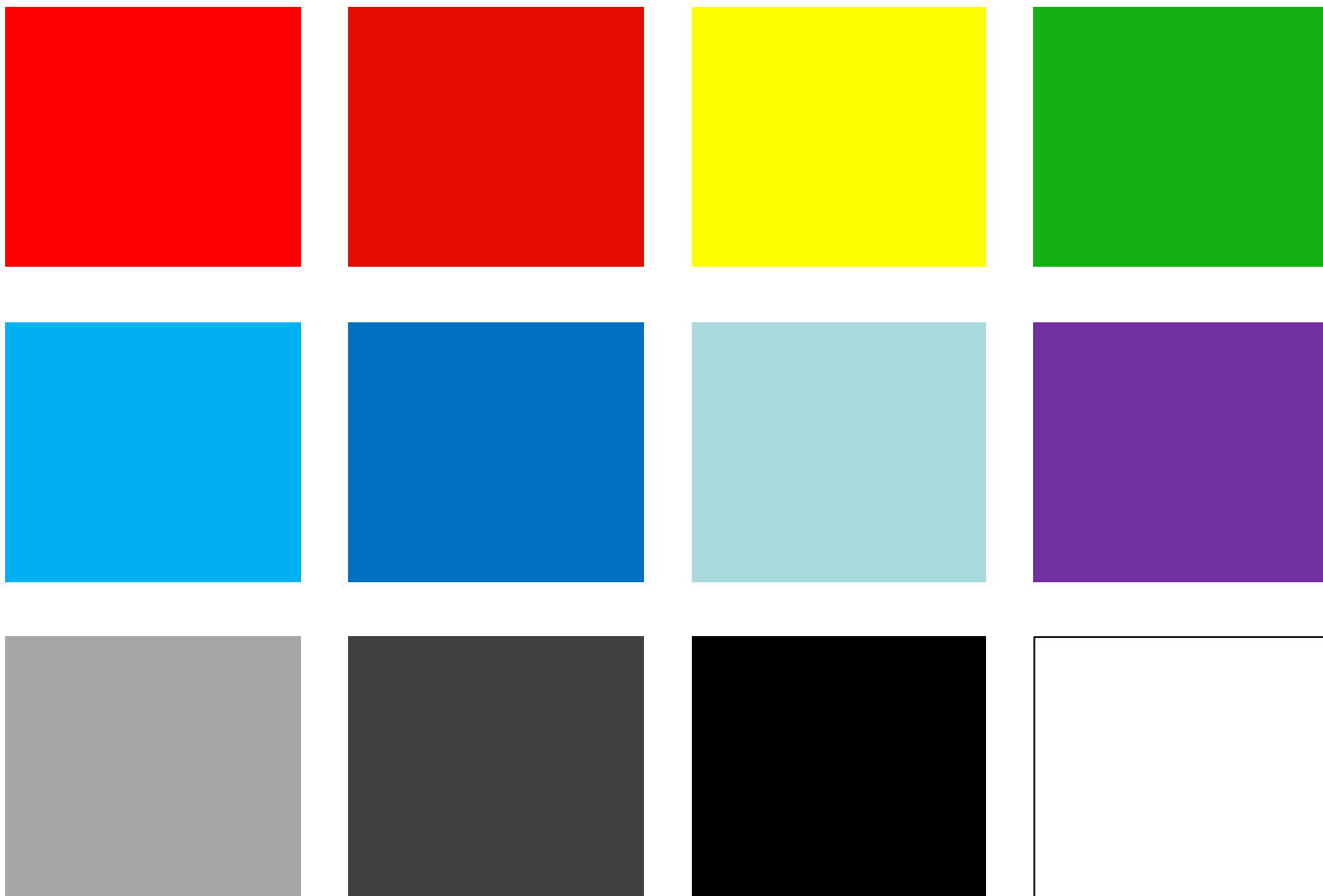
МИНИМАЛИСТИЧНЫЙ ДИЗАЙН

Заголовок

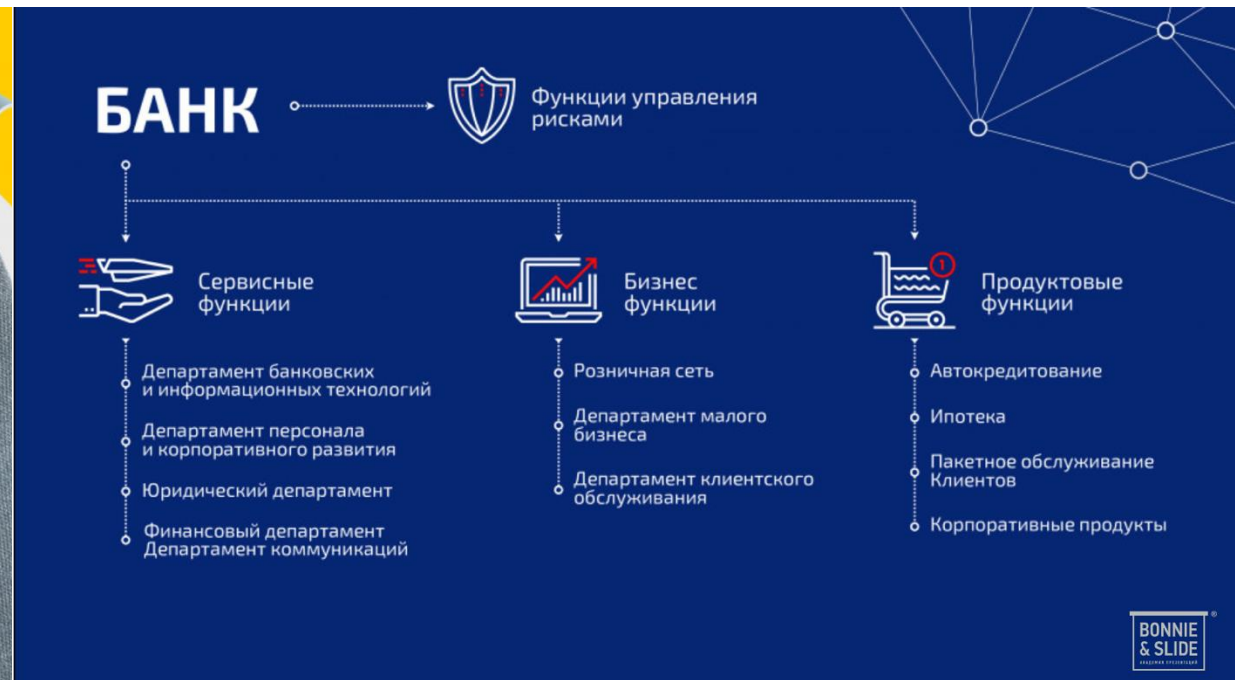
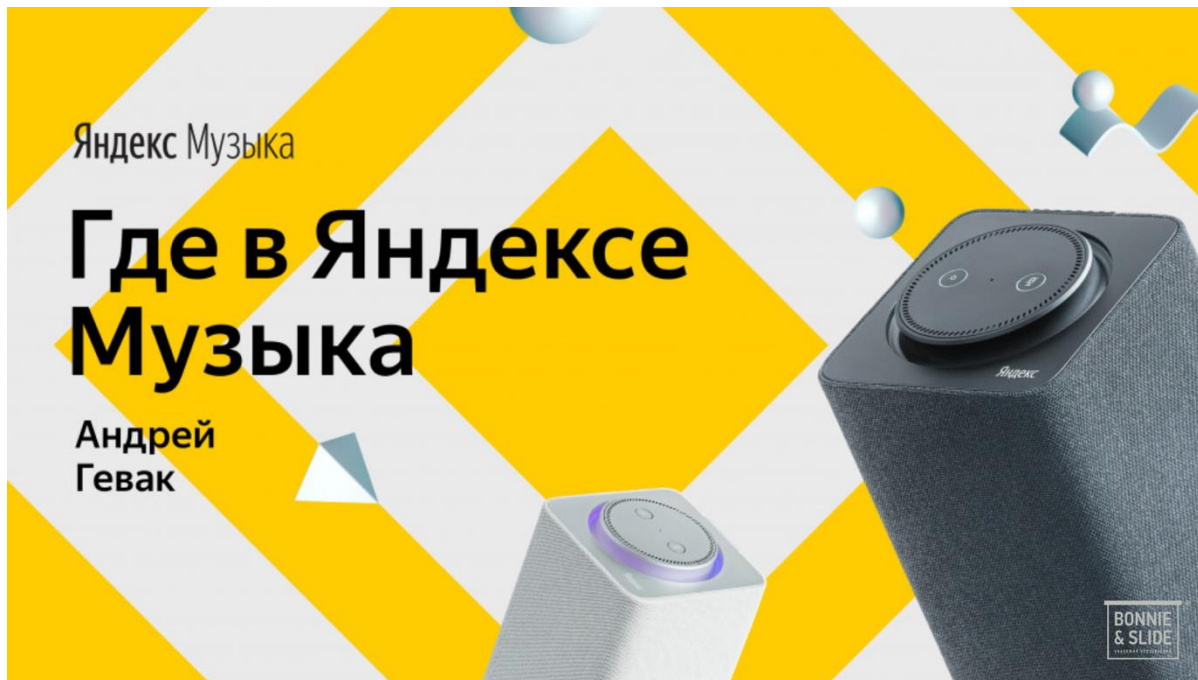
Основной текст, текст, текст, текст, текст
Основной текст, текст, текст, текст, текст



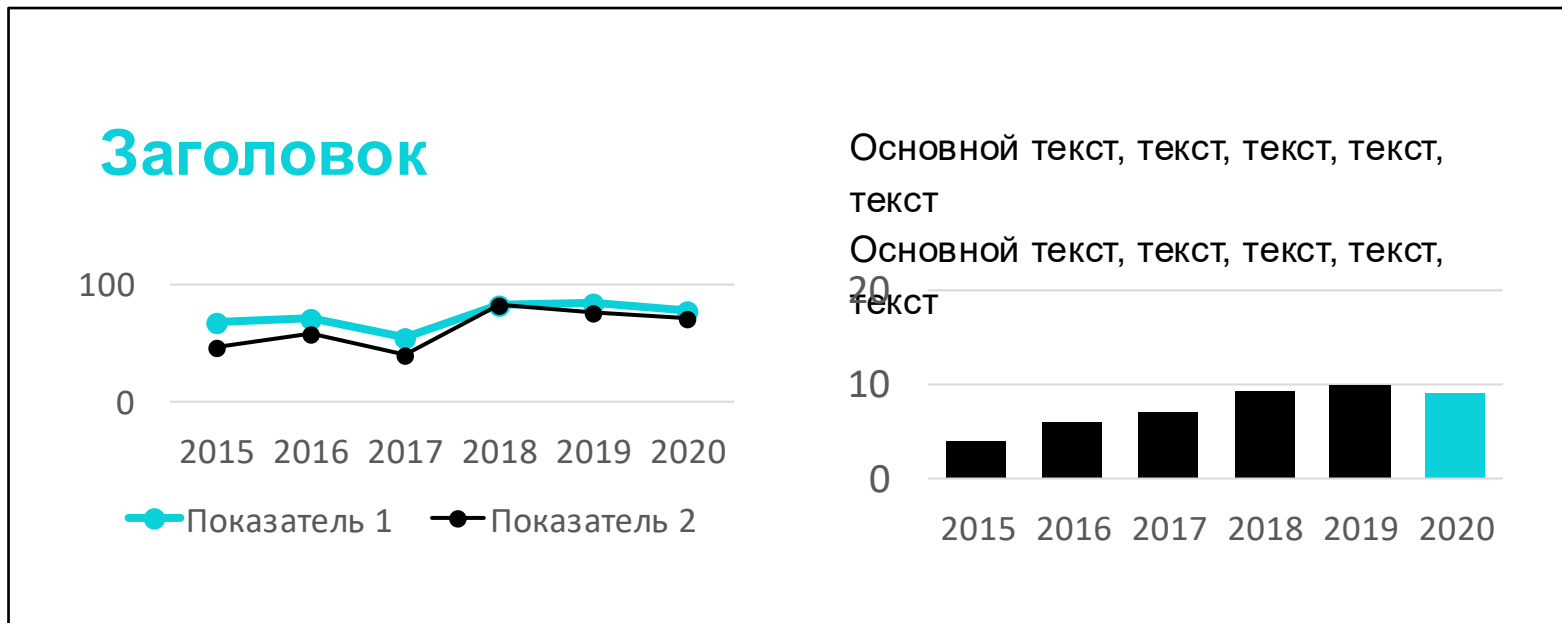
ВЫБОР ЦВЕТА



ВЫБОР ЦВЕТА



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦВЕТА. ЦВЕТ ФОНА.



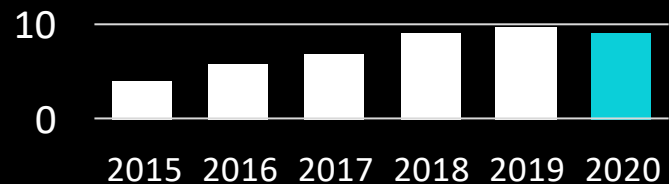
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦВЕТА. ЦВЕТ ФОНА.

Заголовок



Основной текст, текст, текст, текст,
текст

Основной текст, текст, текст, текст,
текст



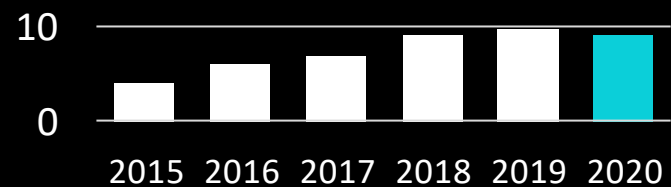
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦВЕТА. ЦВЕТ ФОНА.

Заголовок



Основной текст, текст, текст, текст,
текст

Основной текст, текст, текст, текст,
текст



КОНТРАСТНОСТЬ ФОНА И ШРИФТА

**Заголовок
читается**

Текст читается



**Заголовок не
читается**

Текст плохо читается



**Заголовок
читается**

Текст читается

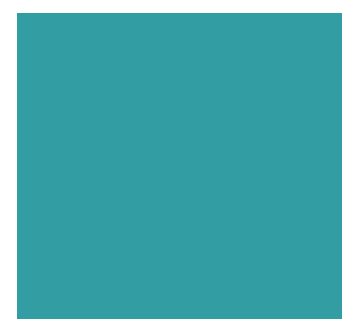
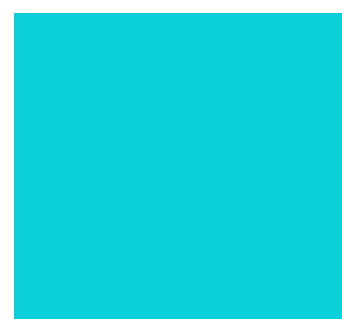
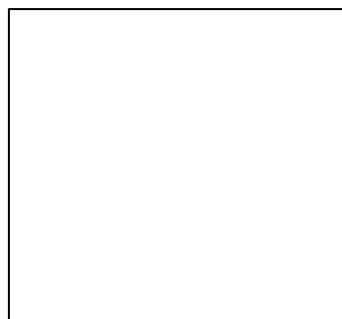
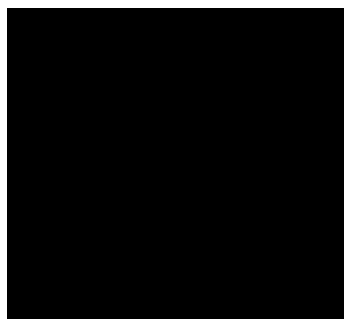


**Заголовок не
читается**

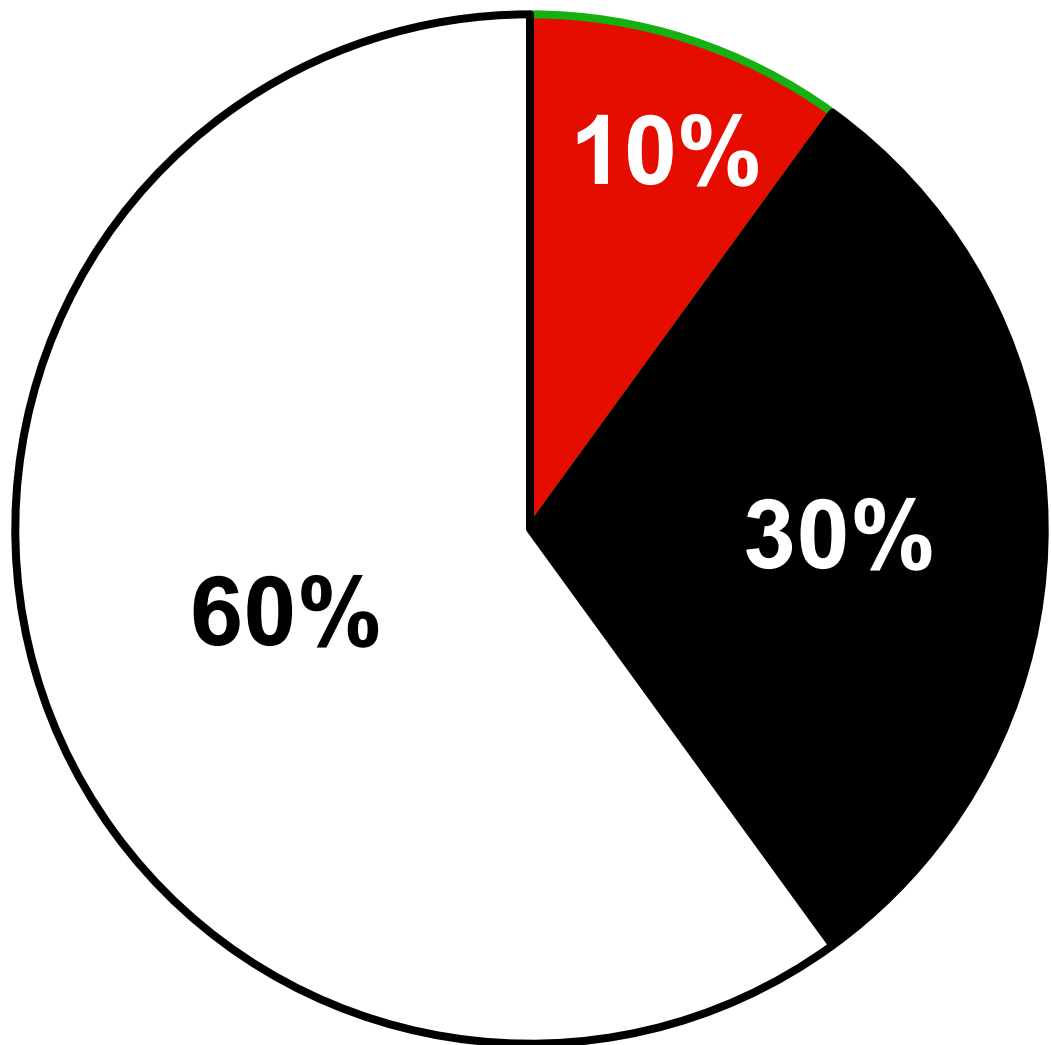
Текст не читается


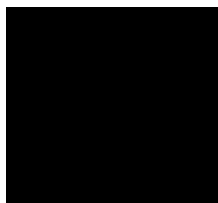
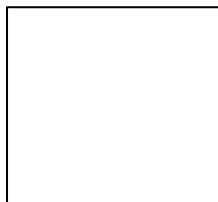


ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦВЕТА



«60 / 30 / 10»

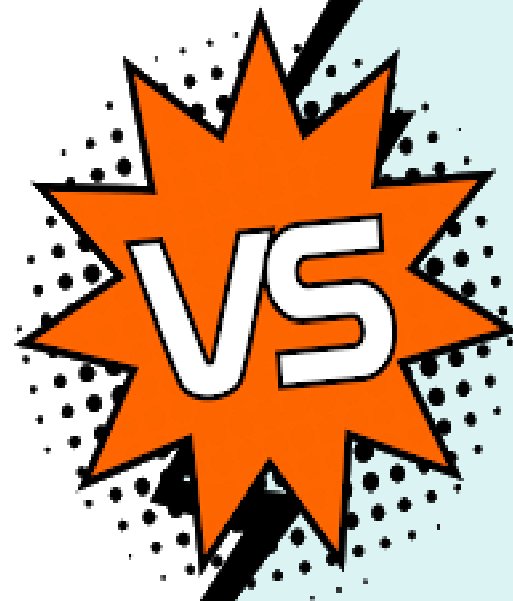


-  Акцентный цвет
-  Вторичный цвет
-  Основной цвет



Часть 3. ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ, КАК ДЕРЖАТЬ СЕБЯ НА СЦЕНЕ

**ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ
ДРАМА**



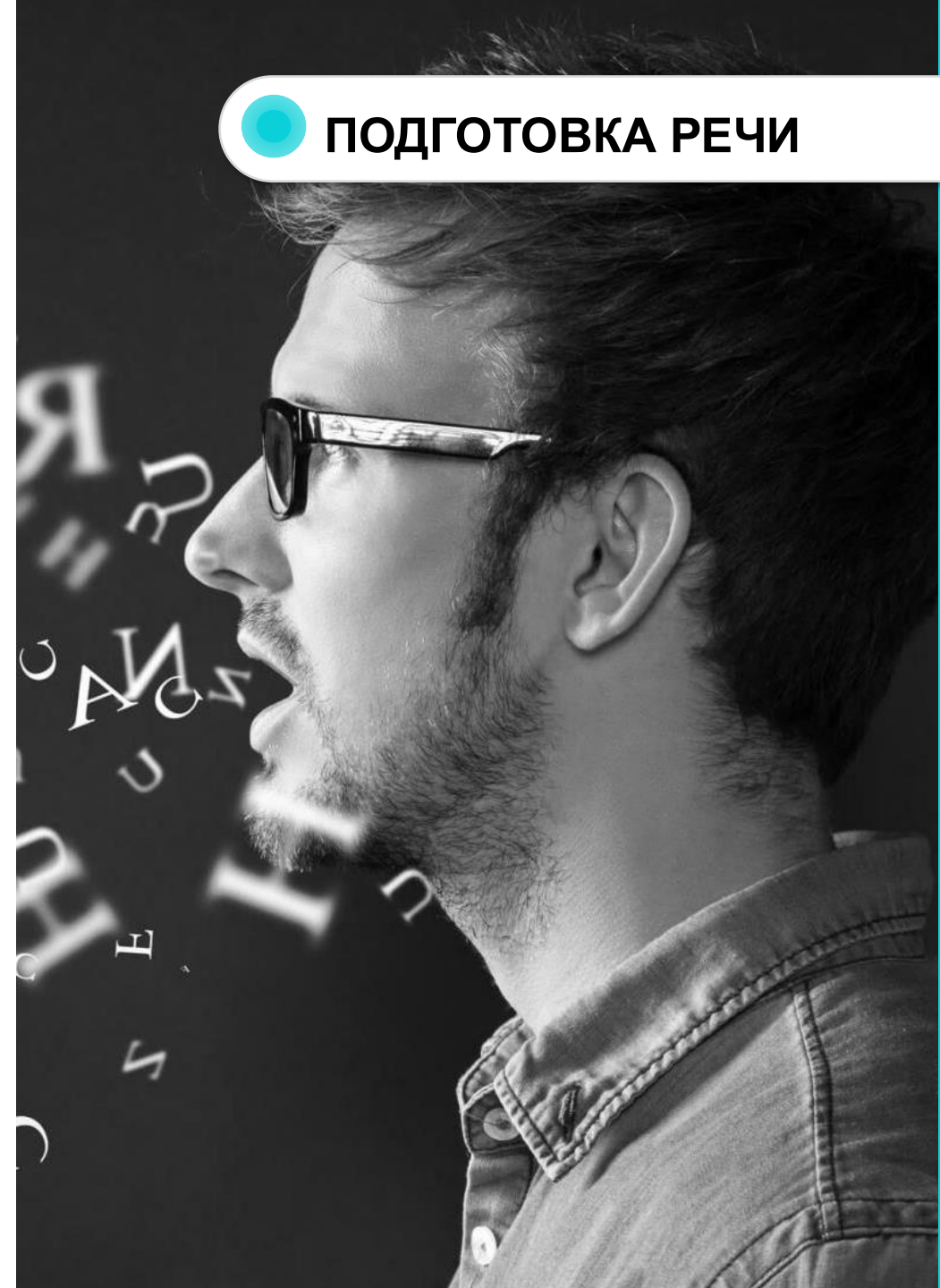
**РАЦИОНАЛЬНОЕ
ДОКАЗАТЕЛЬСТВО**

«Хорошо подготовленная
речь – это на 9/10
произнесенная речь»

Дейл Карнеги



1. Выучите важные части текста
2. Подготовьте хорошее вступление
3. Проработайте и выучите концовку
4. Реквизит
5. Возьмите записи, если это необходимо (в виде листовок, раздаточного и так далее)



Хорошая речь должна быть
как женская юбка:
достаточно длинной, чтобы
охватить тему,
но достаточно короткой,
чтобы сохранить интерес

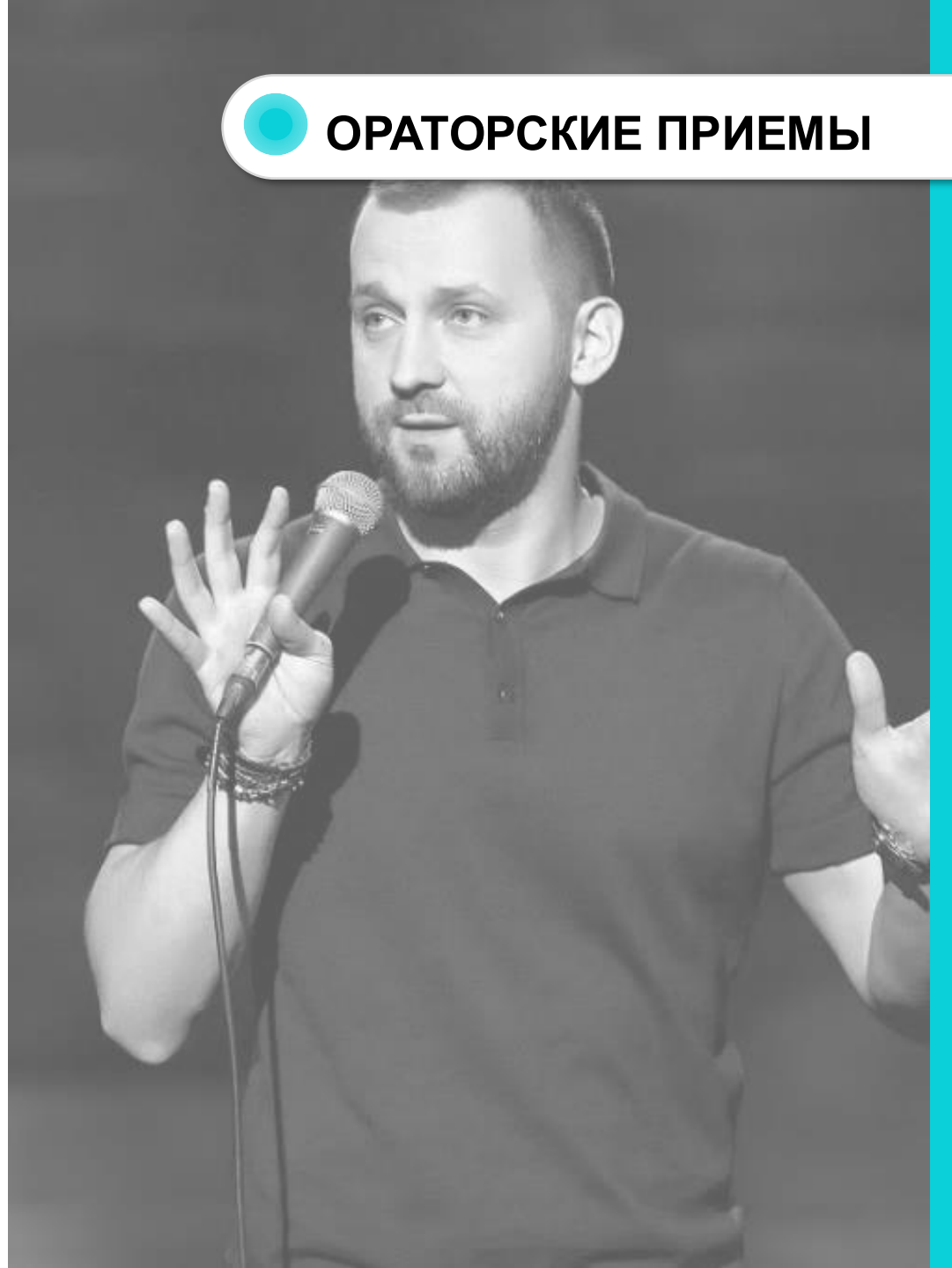
Уинстон Черчилль





С ЧЕГО НАЧАТЬ ВЫСТУПЛЕНИЕ:

1. Пауза
2. Цитата
3. Способ подкрепления «Коллеги, как и Вы, ...»
4. Способ повода «Сегодня исполняется 100 лет...»
5. Способ побуждения «Как Вы думаете ...?»
6. Прямой способ: «Сегодня мое выступление посвящено...»






КАК УДЕРЖАТЬ ВНИМАНИЕ:

1. Паузы
2. Вопросы
3. Противопоставление
4. Перекрещивание
5. Намек
6. Неожиданность
7. Личный опыт

ТЕХНИКА ПРОИЗНЕСЕНИЯ РЕЧИ:

1. Громкость
2. Дикция
3. Интонация
4. Темп речи
5. Паузы
6. Поза
7. Жестикуляция
8. Мимика

A wide-angle shot of a medieval-style wooden arena. The arena is filled with people in period clothing, including knights in armor and women in long dresses. The structure is made of dark wood with multiple levels of seating. The lighting is dim, creating a dramatic atmosphere. The text "Эффективная презентация" is overlaid in the center of the image.

Эффективная презентация

фрагмент из фильма: История Рыцаря

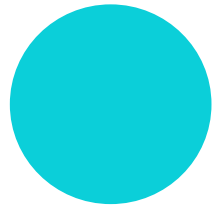




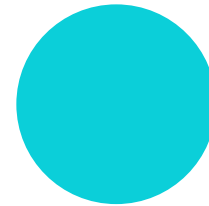
Приложение. **Полезные ссылки**

*из личного опыта

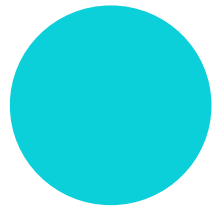
ФОТО



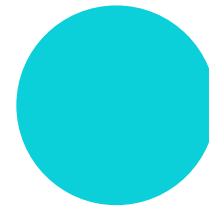
<https://unsplash.com>



<https://pixabay.com>

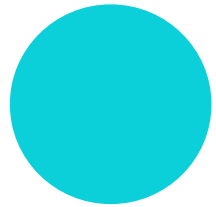


<https://www.pexels.com/ru-ru/>

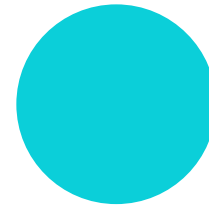


<https://photos.icons8.ru>

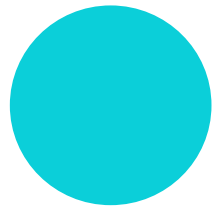
Иллюстрации



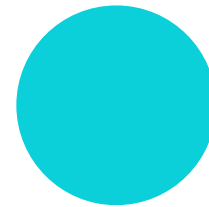
<https://storyset.com/>



<https://undraw.co/illustrations>

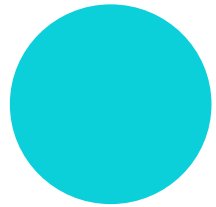


<https://icons8.com/illustrations>

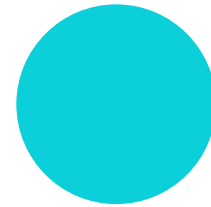


<https://www.freellustrations.com/>

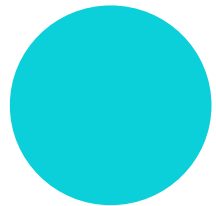
Иконки



<https://icons8.ru/>



<https://thenounproject.com/>



<https://www.flaticon.com/>

