

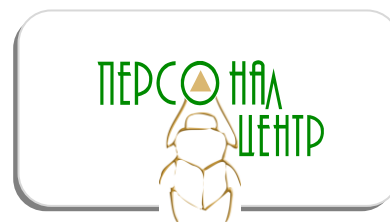
ПРОГРАММА
Семинара-тренинга

**«Искусство деловой презентации
во взаимодействии
с иностранными партнерами»**

АНОНС ПРОГРАММЫ

■ ПРОВАЙДЕР

Тренинговая компания «Персонал Центр»



Название программы

■ РАЗРАБОТЧИК ПРОГРАММЫ

Коваль Олег Михайлович,
дипломированный преподаватель,
психолог-консультант, бизнес-тренер,
опыт преподавательской работы с 1990 года.



■ ПО ОКОНЧАНИИ ПРОГРАММЫ УЧАСТНИКИ

- Осознают важность развития навыков мастерства презентации в своей профессиональной деятельности в переговорных процессах.
- Сформируют устойчивые навыки стрессоустойчивости и управления собственным состоянием во время публичных выступлений.
- Научатся техникам снятия напряжения и противостояния провокационным действиям со стороны оппонентов.
- Разовьют необходимые корпоративные компетенции в рамках модели корпоративных компетенций: эффективная коммуникация, стрессоустойчивость, ориентация на результат, лидерство.
- Смогут успешно применять полученные навыки в своей профессиональной деятельности, связанной с публичными выступлениями.

■ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

- Самонастройка и модель уверенного поведения при проведении презентации (харизма и компетенции).
- Композиция презентации: как строить выступление, логика, структура и закономерности подачи материала.
- Техника и энергетика речи: настрой на выступление. Приемы введения себя в ресурсное состояние. Постановка на публике, магия силы и уверенности.
- Контакт с аудиторией: установление и поддержание во время всего выступления. Работа с уверенностью, навыки удержания внимания аудитории.
- Работа с аудиторией: законы восприятия выступающего, управление аудиторией и вовлечение публики, мастерство переговоров и полемика. Психология общения с залом.
- Убедительность и методы внушения: приемы риторики, использование манипуляций и искусства софистики, методы убеждения публики и эффективная аргументация.
- Видеотренинг: обратная связь и контроль за манерой выступления, поведением, стилем, удержанием внимания аудитории.

РАЗВИВАЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Эффективная коммуникация
Стрессоустойчивость
Ориентация на результат
Лидерство

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ - 1 день

УЧАСТНИКИ ПРОГРАММЫ

Представители малого и среднего бизнеса, участвующие в презентационных мероприятиях с иностранными партнерами.

Количество участников в группе - не более 25.

ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ

Информационные блоки, ролевые игры, групповые дискуссии, творческие задания, бизнес-симуляции, работа с раздаточным материалом и специализированными кейсами, демонстрации методик, просмотр фрагментов специализированных учебных фильмов, выполнение посттренинговых домашних заданий.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ

персональный компьютер тренера (ноутбук),
LCD-проектор,
экран для проектора,
пульт для дистанционного управления презентациями, созданными в Microsoft Office PowerPoint,
колонки,
флипчарт,
блокноты к флипчарту,
скотч бумажный,
комплекты цветных маркеров для флипчарта,

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

презентация, рабочая тетрадь, письменные задания.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№	Наименование темы	Форма	Время
1.	Знакомство с участниками программы , предтренинговый шерринг, вступительная дискуссия.	Мини-дискуссия 15'	09:00 – 09:30
2.	Композиция презентации: как строить выступление, логика, структура и закономерности подачи материала.	лекция 15' тренинг 15'	09:30 – 10:00
3.	Техника и энергетика речи: настрой на выступление. Приемы введения себя в ресурсное состояние. Постановка на публике, магия силы и уверенности.	лекция 10', тренинг 20'	10:00 – 10:30
4.	Контакт с аудиторией: установление и поддержание во время всего выступления. Работа с уверенностью, навыки удержания внимания аудитории.	лекция 15', тренинг 30'	10:30 – 11:15
5.	Кофе-брейк	15'	11:15 – 11:30
6.	Работа с аудиторией: законы восприятия выступающего, управление аудиторией и вовлечение публики, мастерство переговоров и полемика. Психология общения с залом.	лекция 20', тренинг 40'	11:30 – 12:30
7.	Актерское мастерство оратора (голос, мимика, жесты, поза, языковой диапазон).	лекция 10', тренинг 20'	12:30-13:00
8.	Обеденный перерыв (сытный кофе-брейк)	30'	13:00 – 13:30
9.	Убедительность и методы внушения: приемы риторики, использование манипуляций и искусства софистики, методы убеждения публики и эффективная аргументация. Принципы построения сценария и структура презентации.	лекция 25', тренинг – 40' видео – 10'	13:30 -14:45
10.	Видеотренинг: обратная связь и контроль за манерой выступления, поведением, стилем, удержанием внимания аудитории.	видеотренинг 105'	14:45 – 16:30
11.	Кофе-брейк	15'	16:30 – 16:45
12.	Работа с кейсами и практическими примерами участников семинара,	дискуссия 40-60'	16:45 – 17:30
13.	Завершение программы семинара-тренинга , итоговая дискуссия, ответы на вопросы.	30	17:30 – 18.00