ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО III

Продающая презентация

Корпоративный тренинг-день · 8 часов

01 О ПРОГРАММЕ

«Продающая презентация» — третий модуль линейки «Ораторское мастерство»: системная технология сборки презентации от идеи до готовой структуры — методы генерации и отбора идей, готовые структуры текста и приёмы усиления убедительности.

02 ДЛЯ КОГО

— Все, кто выступает публично, презентует, продаёт со сцены

— Те, кто готовит презентации и продающие тексты

— Руководители, защищающие проекты и бюджеты

— Специалисты, которым важно строить продающую речь системно, а не интуитивно

03 РЕЗУЛЬТАТЫ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ

По итогам программы участники смогут:

— Проходить путь создания презентации по системе АИСТ-навигация

— Применять метод «Шлёп-Шлифовка» и интеллект-карты для отбора и планирования идей

— Строить каркас презентации методом «Римские колонны»

— Строить структуру: вступление – основная часть – заключение, с сильным зачином

— Усиливать презентацию приёмами идентификации и мотивации слушателей

04 ФОРМАТ

— Продолжительность: 8 часов (один тренинг-день), обед и два кофе-перерыва

— Формат: очно, на площадке заказчика. Можно онлайн.

— Рекомендуемая численность группы: до 100 человек

05 ПРОГРАММА

ВРЕМЯ	БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ
0:00–0:20 (20 мин)	**Открытие**	Знакомство, контракт группы, ожидания участников от тренинг-дня
0:20–1:20 (60 мин)	**Блок 1. АИСТ-навигация**	Аудитория, Изменения, Смыслы, Текст — путь создания презентации
1:20–1:35 (15 мин)	**Кофе-пауза**	—
1:35–2:35 (60 мин)	**Блок 2. «Шлёп-Шлифовка» и интеллект-карты**	Выгрузка и отбор идей, планирование выступления с помощью интеллект-карт

ВРЕМЯ	БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ
2:35–3:35 (60 мин)	**Блок 3. «Римские колонны»**	Организация идей в каркас, соединение тезиса-мантры с каркасом
3:35–4:35 (60 мин)	**Обед**	—
4:35–5:35 (60 мин)	**Блок 4. Структура и зачины**	Вступление – основная часть – заключение. Более 18 вариантов начала выступления
5:35–5:50 (15 мин)	**Кофе-пауза**	—
5:50–6:50 (60 мин)	**Блок 5. Идентификация и мотивация**	Приёмы «Идентификация» и «Мотивация ОТ и К» для усиления продающей стратегии
6:50–7:50 (60 мин)	**Практикум**	Сборка и презентация своего выступления в мини-группах, обратная связь
7:50–8:00 (10 мин)	**Завершение**	Итоги дня, ответы на вопросы, обратная связь

06 МАТЕРИАЛЫ УЧАСТНИКОВ

— Рабочий конспект методов сборки презентации

— Чек-лист структуры и приёмов усиления презентации

— Карточки с рабочими кейсами для практикума