ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО III

Продающая презентация

Корпоративный курс · 2 дня · 16 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

— Встраивать АВТЧ-вопросы и усиливать мотивацию через объединение с залом

— Использовать приём «Мантра» для повтора ключевого тезиса

— Строить геометрию текста методами «Арка», «Пирамида», «Матрёшка»

— Красиво отвечать на вопросы, встраивая в ответы свои идеи

— Использовать метафоры и предмет-метафоры для усиления идеи

04 ФОРМАТ

— Продолжительность: 16 часов (два тренинг-дня по 8 часов), обед и два кофе-перерыва в каждый день

— Формат: очно, на площадке заказчика, дни могут идти подряд или с перерывом до недели

— Рекомендуемая численность группы: до 100 человек — второй день предполагает более личную, глубокую работу

05 ПРОГРАММА

День 1

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
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 дня 1**	Сборка и презентация своего выступления в мини-группах, обратная связь
7:50–8:00 (10 мин)	**Завершение дня 1**	Итоги дня, ответы на вопросы, обратная связь

День 2

ВРЕМЯ	БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ
0:00–0:15 (15 мин)	**Открытие дня 2**	Разбор практики между днями, ответы на вопросы
0:15–1:15 (60 мин)	**Блок 6. АВТЧ-вопросы и объединение с залом**	Продающие вопросы в зал по технологии АВТЧ. Усиление мотивации через объединение
1:15–1:30 (15 мин)	**Кофе-пауза**	—
1:30–2:30 (60 мин)	**Блок 7. Многопозиционная продажа и приём «Мантра»**	Усиление аргументации через системный подход. Повтор ключевого тезиса
2:30–3:30 (60 мин)	**Блок 8. Геометрия текста**	Методы «Арка», «Пирамида», «Матрёшка» для сборки центральной части презентации
3:30–4:30 (60 мин)	**Обед**	—

ВРЕМЯ	БЛОК	СОДЕРЖАНИЕ
4:30–5:30 (60 мин)	**Блок 9. Ответы на вопросы и метафоры**	Встраивание идей в ответы на вопросы зала. Устная, визуальная и предмет-метафора
5:30–5:45 (15 мин)	**Кофе-пауза**	—
5:45–7:15 (90 мин)	**Итоговый практикум**	Полная сборка продающей презентации на кейсе компании, с обратной связью
7:15–8:00 (45 мин)	**Завершение курса**	Итоги двух дней, обратная связь участников, сертификация

06 МАТЕРИАЛЫ УЧАСТНИКОВ

— Рабочий конспект методов сборки презентации
— Чек-лист структур, геометрии текста и лайфхаков
— Карточки с рабочими кейсами для практикума обоих дней
— Сертификат участника по итогам курса