



Тренинг
«Публичные выступления»

Malinochka Training Company

В результате обучения на тренинге участники научатся:

- Легко готовиться к выступлению;
- Держать внимание большой и маленькой аудитории;
- Справляться с волнением и страхом;
- Свободно и уверенно вести себя перед публикой;
- Находить подход к разным видам аудитории;
- Связно и последовательно говорить;
- Эффективно делать самопрезентации;
- Укладываться в отведенное время;
- Импровизировать и выступать без подготовки;
- Подбирать слайды и выступать с ними;
- Достойно отвечать на возражения и каверзные вопросы;
- Уверенно действовать в непредвиденных ситуациях.

Формат проведения тренинга:

- Длительность: 16 часов (2 дня по 8 ч.)
- Количество участников:

Методы: тематическая теория, корректирующая обратная связь от слушателей и тренера, видеосъемка, групповые упражнение, демонстрация и наглядные примеры, имитационно-игровые ситуации, индивидуальные и групповые задания.

Ценность обучения: 30% теория, 70% практическое закрепление навыков, раздаточный материал, видеозаписи выступлений каждого участника, сертификат об окончании.

2. Программа и описание результатов

Содержание модуля:	Результат:
Модуль 1: Вводная часть	
<ul style="list-style-type: none"> ● Цели и задачи тренинга ● Правила и договоренности 	<ul style="list-style-type: none"> • Формирование командного духа в группе • Налаживание взаимодействия
Модуль 2: Определение начального уровня навыков	
<ul style="list-style-type: none"> ● Выявление сильных и слабых сторон каждого участника 	<ul style="list-style-type: none"> • Определение направления развития каждого участника

Модуль 3: Голос, энергетика и харизма

- Комфортное использование голоса во время выступления
- Удержание внимания и вовлечение аудитории с помощью голоса
- Голос для большой и маленькой аудитории
- Интонационные акценты
- Как оказывать влияние на эмоции слушателей с помощью голоса?
- Эмоциональная пристройка по голосу и скорости речи

- Ясность речи
- Точность сообщений
- Отсутствие дискомфорта, дрожания, тихого звучания и потери голоса
- Удержание внимания большой и маленькой аудитории
- Удержание внимания на протяжении длительного выступления
- Эмоциональное вовлечение слушателей

Модуль 4: Четкая и чистая речь

- Устранение слов-паразитов
- Четкость и чистота речи (устранения суржика)

- Красивая речь
- Ясность речи
- Легкость восприятия информации

Модуль 5: Подготовка к выступлению

- Как побороть волнение до, во время и после выступления?
- Структура выступления – как облегчить подготовку и ничего не забыть сказать?
- Способы вовлечения аудитории
- Сторителлинг – построение презентации на основе историй из личного опыта / опыта других людей
- Словарный запас

- Знание способов эффективной подготовки к выступлению
- Отсутствие страха и/или умение с ним работать
- Уверенное выступление
- Умение грамотно построить выступление для любой аудитории
- Запоминаемость
- Удержание логической цепочки мысли

- Виды и порядок аргументов для разных аудиторий
- Как правильно репетировать и сократить время на подготовку?
- Выбор внешнего вида
- Способы восстановление энергии после выступления
- Работа с техникой (микрофон, проектор, слайды и др)

- Способность импровизировать
- Готовность реагировать на непредвиденные ситуации

Модуль 6: Слайды для презентации

- Виды и подготовка слайдов
- Ошибки в презентациях и, к чему они ведут?
- Ошибки на первом и последнем слайдах?
- Тренды – где следить и что использовать?
- Комфортное восприятие слайдов аудиторией
- Отличие слайдов для выступления и для отправки по почте
- Метафоры и сравнения в изображениях
- Стилистика изображений
- Как размещать информацию на слайде
- Количество слайдов
- Шрифты

- Понятные, лаконичные слайды
- Интересная презентация
- Легкость для восприятия слушателям
- Единый стиль всей презентации
- Понимание, сколько нужно слайдов
- Умение выстроить презентацию с определенным лимитом слайдов

Точное знание, как закончить презентацию

- Этапы создания презентации – что из речи подкреплять слайдами, а что нет?
- Инструменты для презентаций
- Движущиеся презентации
- Написание ТЗ дизайнеру

Модуль 7: Сигналы тела

- Как жестикуляция влияет на чувства и восприятие людей?
- Как вести себя перед аудиторией или камерой?
- Использование жестов для усиления своего сообщения / влияния
- Куда смотреть? Визуальный контакт
- Управление своими эмоциями и экспрессия

- Уверенное поведение перед аудиторией и/или перед камерой
- Доступность и легкость информации для слушателей
- Управление восприятием
- Удержание внимания
- Умение производить нужное впечатление
- Харизматичность

Модуль 8: Импровизация / выступление без подготовки

- Как быстро ориентироваться и начинать неподготовленное выступление?
- Искусство лаконично объяснять

- Совпадение сказанного и услышанного
- Способность выступать без подготовки
- Убедительная речь

Модуль 9: Исключение неконструктивных конфликтов с аудиторией

- Работа со слабыми сторонами темы

- Минимизация скрытых возражений
- Сохранение авторитета спикера

<ul style="list-style-type: none">● Слова-provокаторы, которые вызывают конфликты● Важные формулировки фраз● Умение корректно перебивать● Оценочные высказывания	<ul style="list-style-type: none">• Умение обходить конфликтные или слабые места• Способность выступать перед сложной аудиторией
---	---

Модуль 10: Взаимодействие с агрессивной аудиторией

<ul style="list-style-type: none">● Виды сложной аудитории● Правила управления аудиторией● Умение уйти от неприятного вопроса● Реакции на вопросы:<ul style="list-style-type: none">• по теме;• каверзные;• провокационные / глупые;• на которые не знаем ответа.● Решение конфликтов и работа с агрессивной аудиторией● Выступление без подготовки перед сложной аудиторией	<ul style="list-style-type: none">• Умение сохранить авторитет и достоинство• Умение корректно управлять аудиторией / разговором• Получение желаемого результата перед сложной аудиторией
--	---