



Навыки презентации

Мало кто любит выступать. Мало кто умеет выступать по-настоящему эффективно. Мало кто сможет избежать публичных выступлений, если хочет карьерного роста. Публичные выступления перед небольшой аудиторией — это один из ключевых навыков, который нужен большинству сотрудников. Мы научим вас выступать так, чтобы вам было комфортно, а аудитории - интересно

Ключевые темы:

- Первое впечатление. Задачи
- 8 шагов подготовки к выступлению
- Структура выступления, заключение, учет особенностей аудитории
- Вступление. виды вступлений по ситуации
- Важность контакта глаз для оратора
- Работа с голосом
- Виды выступлений по целям и система SUCCESS
- Виды трудной аудитории и инструменты работы с ней

Вы получите:

- Умение осознанно **производить хорошее первое впечатление**
- **Навыки постановки** правильной цели выступления
- **Набор инструментов** для достижения поставленной задачи
- **Умение структурировать** свое выступление
- Понимание того, как выстраивать индивидуальный **подход к разным аудиториям**
- **Приемы работы** со сложными ситуациями во время выступления
- **Техники** проведения мотивирующих, а не скучных и нудных презентаций
- **Приемы и методы** работы со сложными участниками



Очно: 2 дня



Онлайн-курс



Создание обучающего опыта

Чтобы создать наиболее эффективный обучающий опыт для участника программы, CBSD рекомендует использовать следующие элементы вместе с тренингом:

Кастдев перед стартом программы



Глубокий анализ потребностей бизнеса и участников, чтобы разработать тренинг, максимально отвечающий целям компании

Подробнее [здесь](#)

Чат с тренером



Оперативная поддержка участников, ответы на вопросы и дополнительные рекомендации в удобном формате

Геймификация



Использование игровых элементов для повышения вовлеченности участников и мотивации к обучению. Разрабатывается под специфику каждого обучения

Онлайн-курс «Навыки презентации»



Гибкое и удобное обучение, которое дает возможность изучать материалы в своем темпе, совмещая теорию с практикой. Позволяет подготовиться к тренингу или закрепить знания

Подробнее [здесь](#)

Разработка кейсов



В основе — реальные бизнес-ситуации. Создание задач, которые отражают актуальные вызовы, чтобы участники могли отрабатывать навыки в условиях, приближенных к реальной работе

Мастер-классы



Краткие интенсивные сессии, которые вдохновляют участников, дают новые идеи и помогают сосредоточиться на ключевых темах

Оценка эффективности обучения



По Кирпатрику. Анализ результатов программы для измерения достигнутых изменений и оценки влияния на бизнес

Подробнее [здесь](#)

Follow-up встреча с тренером



Через 2–3 недели после тренинга. Сессия, которая помогает закрепить знания, обсудить успехи и устранить возможные барьеры в применении новых навыков