

MODUL 5 - PŘEDNES A ZÁVĚREČNÁ PŘÍPRAVA

Způsob, jakým přednesete Vaši prezentaci je tím nejzásadnějším. Často je dokonce způsob přednesu důležitější než její obsah.



Omlouvám se, možná si připadáte trapně - ale znovu se vrátíme k úvodu. Nevěřili byste, kolik lidí projde celý proces, perfektně znají svého avatara, svůj cíl ... ale ve fázi finální přípravy (kde je to nejdůležitější) na to zapomenou a výsledek je průměrná prezentace.

Přitom byli tak blízko.

KDO JE VÁŠ KRÁL / AVATAR?

.....

KDE JE PŘED VAŠÍ PREZENTACÍ

.....

CO MÁ UDĚLAT AŽ DOMLUVÍTE? (výzva k akci)

.....

.....

JAKÉ JSOU 3 DŮVODY PROČ BY TO MĚL UDĚLAT?

1.

2.

3.



Pojďme najít správná slova pro Vaše sdělení. Máte-li připravené slidy, nechte je chvíli ještě spát a pojdte si zkusit celou prezentaci dát do slov.

CO PŘESNĚ BUDETE ŘÍKAT?

Ve 3 krocích najdeme slova, kterým budete rozumět VY i VÁŠ AVATAR. Slova z průniku Vašich světů.

Jaká slova / spojení používá Váš král / avatar nejčastěji?

.....

.....

Jaká slova používá, když hovoří o Vaší problematice?

.....

.....

VÁŠ POHLED

Jak zaujmete? (důvod, proč Vás mají poslouchat)

.....

.....

.....

.....

Jak vzbudíte touhu? (tělo prezentace - přesná formulace, maximálně 2 věty v každém kroku)

1. krok

.....

.....

.....

2. krok

.....

.....

.....

3. krok

.....

.....

.....

Jaký bude závěr prezentace? Call to action - zase maximálně 2 věty

.....

.....

.....

POHLED VAŠEHO AVATARA

Kdyby Váš král / avatar dostal za úkol s tím co ví a zná připravit prezentaci a tou dosáhnout cíle, který máte před sebou. Jak by vypadal jeho skript?

Jak by zahájil prezentaci ?

.....

.....

.....

.....

Jak by se snažil vzbudit touhu? Snažte se najít slova a formulace, které by volil

1. krok

.....

.....

.....

2. krok

.....

.....

3. krok

.....

.....

.....

Jaký by zvolil závěr prezentace? Call to action - zase maximálně 2 věty

.....

.....

.....

VÁŠ SPOLEČNÝ POHLED - FINÁLNÍ TEXT

Pokuste se najít průnik těchto dvou pohledů. Volte slova a formulace, kterým Váš král rozumí. Dejte si pozor, abyste hovořili o benefitech a dali je do souvislostí.

Jak zaujmete?

.....

.....

.....

.....

Jak vzbudíte touhu? (tělo prezentace - přesná formulace, maximálně 2 věty v každém kroku)

1. krok

.....

.....

.....

2. krok

.....

.....

3. krok

.....

.....

.....

Jaký bude závěr prezentace? Call to action - zase maximálně 2 věty

.....

.....

.....

ÚKOL: Nahrajte si prezentaci jako zvukový záznam na telefon (diktafon).



Nyní dodáme sdělení emoce. Projděte si finální text prezentace, případně si poslechněte zvukový záznam. Najděte místa, kde by si prezentace zasloužila oživit, kde je potřeba upoutat pozornost. kde bude fajn nějaká otázka, kde to chce pauzu.

Vymyslete, jak získat pozornost. Zkuste použít video, hudbu, zamyslet se nad emocí, jakou potřebujete. Vymyslete jak audienci zklidnit, jak ji naladit.

Přidejte ke slovům slidy - tam, kde to má smysl.

Ujasněte si, ve kterých pasážích bude lepší projektor vypnout (klávesová zkratka CTRL + B nebo černý obdélník).

Uvědomte si, kde potřebujete dodat mezery. Mohou být použity jako přechodové (přechod od jednoho tématu k druhému), jako dramatické (získání pozornosti) - či jako pomlky po řečnických otázkách.

Dodejte vědomá gesta.

4.

Nyní máme jasno v tom, co a jak budeme prezentovat. Je čas **připravit vše ostatní pro úspěch prezentace.**

- ❖ Seznamte se s prostředím, kde budete prezentovat. kde bude podium, kde je plátno, co ještě bude na podiu.
- ❖ Ujasněte si, kde budete stát, než začnete.
- ❖ Napište si strukturu prezentace na kartičky (ideálně čtvrtka formát A6 - A5). Co bod, to jedna kartička.
- ❖ Na kartičky si dejte i čísla slidů, ke kterým se vztahují.
- ❖ Pokud jste se je rozhodli použít, připravte Handouty - dodatečné informace, které dáte před / při / nebo po prezentaci.
- ❖ Připravte Back up slidy. To jsou slidy, které nechcete ukazovat - ale může se stát, že se Vám budou hodit - proto je dobře je mít. Na kartičky si poznamenejte i čísla back up slidů, které ukážete. bude-li to potřeba. Často to používám, když si nejsem jist, jestli audience zná nějaký koncept. Zeptám se, pokud znají, jedu dál, pokud ne, udělám malý odskok - a pak se vrátím do prezentace. Když na klávesnici při prezentaci zadáte číslo slidu a zmáčknete ENTER - přejdete na slide s daným číslem. Proto mám na kartičkách čísla slidů - abych se dokázal vrátit :-).

5.

Nahrajte si prezentaci na USB disk a do nějaké cloudové služby (internetové úložiště), kam máte kdykoli přístup po internetu (např. google documents).

Vyexportujte prezentaci jako **PDF** a znovu dejte na USB i na cloud.

Nevěřili byste, kolikrát se stane, že USB disk nejde otevřít.

Zkontrolujte kartičky.

6.

Jak se zbavit strachu těsně před prezentací?

To nejpodstatnější je si uvědomit - mít strach je normální. Mají ho všichni. Když jste připraveni, nemáte se čeho bát. Věřte, že Vaše audience nepřišla, aby na Vás házela kamení - přišli, aby se

dozvěděli, co pro ně můžete udělat, co jim chcete říci. **TAK JIM TO ŘEKNĚTE :-)**

Abyste získali důvěru - musí vám král / avatar věřit - proto se potřebujete zbavit se strachu. Dobrá příprava vám pomůže - dodá vám to jistotu - a když máte jistotu, získáváte důvěru. Když máte důvěru a budete na jejich úrovni (budou vám rozumět) - udělají co chcete

2 nejdůležitější rady jak se zbavit strachu:

- ❖ Budte výborně připraveni.
- ❖ Nestresuje se tím co byste měli nebo neměli dělat.

Prostě budte sami sebou.