



Силни презентационни умения

Програма за обучение 1: Предприемачество за фрийлансъри и стартъпи в културни и творчески индустрии (КТИ)

Комбиниран модул за обучение 8: **Силни презентационни умения**



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Подкрепата от страна на Европейската комисия за производството на тази публикация не представлява одобрение на съдържанието, което отразява само възгледите на авторите и Комисията не може да носи отговорност за каквото и да е използване на съдържащата се в нея информация. Номер на проекта: 2018-1-DE02-KA202-005232

Автори: Мария-Деница Георгиева, BIC INNOBRIDGE

Декларация за авторски права

Creative Commons Attribution-Non-Commercial-Share-Alike 4.0 International License.

Свободни сте да:

- Споделяте — копиране и разпространение на материала във всякакъв носител или формат
- Адаптирате — ремиксирайте, трансформирайте и надграждате върху материала при следните условия:
 - Приписване — Трябва да дадете подходящ кредит, да предоставите връзка към лицензаа и да посочите дали са направени промени. Можете да го направите по всякакъв приемлив начин, но не и по начин, който предполага, че лицензодателят одобрява вас или вашата употреба.
 - Некомерсиалност — Не можете да използвате материала за комерсиални цели.
- Споделяне по същия начин — Ако ремиксирате, трансформирате или надграждате върху материала, трябва да разпространявате своя принос под същия лиценз като оригинала.

Забележка

Обучителната програма 1 на CreatINNES “Предприемачество за фрийдансърс и стартъпи в КТИ” е разработена като смесена програма за обучение, съчетаваща електронно обучение (независимо проучиване, разчитащо на онлайн учебни ресурси) и дейности лице в лице в учебна стая, водени от квалифициран учител.

Разделите в този модул са предназначени да предоставят на обучаемите най-важната информация относно предмета на модула, в съответствие с констатациите от анализите, проведени в рамките на Интелектуална продукция 1 на финансираната от Еразъм+ проект „CreatINNES – Стратегическо партньорство за иновации и развитие на бизнес умения в сектора на културните и творческите индустрии“.

Предоставеното учебно съдържание е предназначено да послужи за независимо обучение и не претендира да обхваща всички възможни аспекти и съответни проблеми, отнасящи се за разглежданата тема.

Потребителите са единствените отговорни да гарантират, че разполагат с достатъчен и съвместим хардуер, софтуер, телефокомуникационно оборудване и интернет услуги, необходими за използването на онлайн кампуса и модулите.

Съдържание

Описание на обучението	4
Цели на този модул на обучение	4
Целеви групи	4
Компетентност и умения след завършване на този модул	4
Метод на обучение	5
Съдържание на обучението	6
Раздел 1 – Силна PowerPoint презентация	6
Раздел 2 – Как да предлагаме идеи	9
Упражнения	11
Упражнение 1- Поправете вашата презентация	12
Упражнение 2 – Опитайте се да измислите реч за предлагане на идеи с 2 изречения	12
Упражнение 3 – Обърнете внимание на вашата интонация, скорост на речта и езика на тялото докато представяте	12
Добри практики	13
Добра практика 1 – Стийв Джобс	13
Добра практика 2 – Др. Джил Болти-Тейлър	13
Добра практика 3 – Мартин Лутър Кинг - Младши	13

Описание на обучението

Често, когато представяме идеите си, сме склонни да се губим в обяснения или малки подробности и да губим вниманието на нашата аудитория. Това може да причини много проблеми, ако например предлагаме идея пред инвеститор.

Следователно програмата за обучение е подходяща за всеки, който иска да подобри своите знания и умения, свързани с говорене пред обществеността, как да прави презентации и да представя идеи, използвайки PowerPoint или други програми.

След завършване на този модул вашите презентации ще станат интересни и ще бъдат инструментът, който ви помага да обясните визуално идеята си на публиката. Ще научите как да намалите времето за презентация, да представите по-ефективно, да подобрите качеството на речта и да постигнете най-добри резултати.

Цели на този обучителен модул

Този модул има за цел да помогне на стартапи и предприемачи в културни и творчески индустрии (КТИ, *англ: Cultural and Creative Industries, CCI*) да:

- Създадат успешни презентации;
- Разберат често срещаните проблеми, които възникват по време на презентации;
- Получат кратки съвети за интересни презентации;
- Предпоставят препоръки какво трябва и не трябва да се прави по време на презентация;
- Научат как да създадат кратко представяне на идея;
- Разберат как да представят бизнес идеи на публика или инвеститори;

Целеви групи

- Членове и заинтересовани страни, които работят в туристическия сектор и финансовата индустрия;
- Фрийлансъри в КТИ;
- Стартапи в КТИ;
- Предприемачи, които искат да използват креативност в техните маркетингови и разпространителни дейности;
- Регионални организации и институции.

Компетенции и умения след завършване на този модул

След изучаване на този модул,

- Ще разберете по-добре как да създадете страхотна презентация, за да грабнете аудиторията и как бързо и точно да представите вашата бизнес идея или продукт във всяка ситуация..
- Ще можете да говорите уверено пред публика по начин, по който ще привлечете вниманието ѝ, като по този начин избягвате да правите някои от най-често срещаните грешки при представянето.
- Ще се научите как да представяте като TED говорител и какво да не правите, когато представяте идеи.

Метод на обучение

Философията на обучение **CreatINNES** популяризира уникален ангажиращ метод на обучение, който са базира на следните аспекти:

- Обучителни сесии на кратки интервали, които включват много добре структурирано учебно съдържание;
- Задълбочено усещане за участие и сливане на действие и осъзнаване;
- Усещане на контрол и справяне със задачата, която ще откриете на края на модула;
- Удоволствие и провокиране на допълнителен интерес.

CreatINNES все фокусира върху интерактивния обучителен подход:

- Модулите като обучителен материал за самостоятелно;
- Използване на интерактивната онлайн платформа на CreatINNES за обучение: moodle.creatinnes.eu за улеснени тренировъчни сесии в група с професионален обучаващ.

За разлика от преподавателите в класната стая, които предоставят на техните ученици насоки и някои допълнителни указания, вие трябва да поемете отговорностите за управлението на времето и за контрола на вашия учебен напредък.

Съдържание на обучението

Раздел 1 – Силна PowerPoint Презентация

Тагове:

presentation, public speaking, powerpoint presentation

Раздел 1 – Въведение

Имаме натоварени графици и често не успяваме да разгледаме нещата, които ни заобикалят. Статистиката показва, че обхватът на вниманието ни намалява и затова индустрията се бори да направи реклами, които наистина да привличат вниманието ни. Следователно не е изненадващо, че привличащите вниманието презентации правят голямо впечатление. Това е особено вярно в бизнес среди, където времето е пари и потенциалните инвеститори обменят тази безценна валута за слушане на идеи (инвеститорите предпочитат предложенията, които ще им върнат повече пари). Целта на този раздел е да ви запознае с няколко съвета и трикове за това как да създадете успешна презентация в Power Point.

Теофраст каза „Времето е най-ценното нещо, което човек може да загуби“. Бионсе репетира приблизително 8 месеца за двучасово шоу. Перото е по-могъщо от мечата. Бих искал да добавя, че великата реч е най-мощната от всички.



Изображение 1.

Източник: <https://www.rawpixel.com/image/1043927/free-image-rawpixel.com>
Image from rawpixel.com

1.2. Въведение

Когато молим хората да разгледат и изслушат нашата презентация, трябва да сме сигурни, че ще се открояваме, ще бъдем различни и ще задържим вниманието на публиката, докато представяме. Но как?

Има нещо специално в речите, които успяват да развълнуват публиката. Помислете за всички речи, които са променили света. Какво е общото между всички тях? Страхотен говорител, който веднъж ги е направил!

Преди почти три десетилетия беше представен невероятен инструмент, за да се улесни задачата на презентатора, а именно Power Point. В днешно време много хора използват тази програма по грешен начин. Те забравят, че Power Point не е тяхното представяне. Така те четат текстовете от слайдовете, които често са препълнени с параграфи и изречения, имат ярки фонове и т.н. Всичко това трябва да се избягва на всяка цена.

Вземете която и да е реч от последния век. Презентаторът никога не е използвал PowerPoint и не е разчитал на слайдове.

Когато пред очите ни е поставен текстов слайд и някой едновременно ни чете текста, мозъкът ни се обърква и накрая не обработва информацията. Всъщност почти цялата информация, която презентаторът е казал, изчезва за секунди.

Ето защо трябва да използвате слайдовете на PowerPoint само като помощно средство за визуална помощ и отправна точка, а не като ваша основа за презентацията. Помислете за този сценарий: вие сте зле подготвени и разчитате да четете на вашата аудитория на глас от слайдовете. Но докато правите това, внезапно тока изгасва! Е, ще ви бъде трудно да завършите презентацията си, нали?

Ето защо е от решаващо значение да говорите от сърце и да можете да опишете идеята си. Ако представите идеите си като история, има вероятност да се свържете с вашата аудитория. Това не означава, че трябва да научите наизуст 2-3 страници текст и да го рецитирате. По-скоро това означава да отделите достатъчно време за разработване на презентацията, да осъзнаете текста и слайдовете си и най-важното бързо и ясно да достигнете до основната идея, без да предприемате много заобикаляния.

1.2. Съвети как да направите презентацията страхотна (отново)

В неговата TEDx беседа, David JP Phillips говори за 5/те принципа за правене на страхотна презентация, а именно::

- **1 съобщение на слайд.** Ако се опитате да предадете повече от 1 съобщение на слайд, има голяма вероятност половината от вашата публика да се съсредоточи върху едното, а другата половина върху другото. Най-добрият вариант е да имате по едно ясно съобщение на всеки слайд.
- **Избягвайте изречения на слайда!** В PowerPoint има страхотна вградена функция и тя се нарича Бележки (Notes). Те ви позволяват да прехвърляте

всичките си бележки от един слайд в определен раздел, видим само за вас. И което е най-добре, само вие ги виждате. Имайте предвид, че ако четете и говорите едновременно, вашата публика няма да запомни нищо.

- **Размер.** Очите винаги са привлечени от най-големия обект на слайда. Често това е заглавието, но искате вашата аудитория да се интересува от съобщението. Следователно, най-важните части на слайда трябва да са най-големите!
- **Контраст.** Контрастът контролира фокуса. Ето защо PowerPoint не трябва да има бял фон, тъй като отнема фокуса от високоговорителя. Изберете тъмен фон. Това е важно, защото вие сте презентаторът, PowerPoint е само визуалната помощ.
- **Обекти.** Би трябвало да имате 6 обекта на слайд. Ако имате повече, трябва да ги прочетете / преброите, когато имате 6 или по-малко, просто ги виждате. Ако поставите повече от 6 обекта на слайда си, трябва да знаете, че вашата аудитория трябва да използва 500% повече когнитивна енергия, за да разбере какво има във вашата презентация на PowerPoint.

В допълнение към тези страхотни съвети имаме и някои допълнителни, базирани на собствения ни опит:

- Застанете с ръце зад гърба, едната ръка държи другата на китката. Това е най-лесният и сигурен начин да предотвратите нежелани жестове с ръце, да играете с нещо (ръб на дреха, копче и т.н.) или да скриете притеснението / треперенето на ръцете си. За разлика от ръцете, кръстосани пред гърдите, тази поза говори за достъпност и откритост, свързаност и искреност.
- Гласът ти е най-добрият ти приятел. Голяма част от презентацията се основава на интонацията, начина на изразяване или избраните от нас думи. Изречението може да звучи по хиляди различни начини, в зависимост от това как се произнася.
- Задържайте вниманието им. Задавайте прости и забавни въпроси, за да заинтригувате публиката. Не е нужно да чакате, за да получите отговор от нея. Можете да обясните на аудиторията малко за проблема, върху който е вашата презентация и да продължите, като обясните темата. Това е лесен начин да преминете от кратка презентация към същността на темата.
- Разкажете история: Друг начин да направите презентацията си различна е като разкажете история. Това прави презентацията по-лична и идеята зад нея може да резонира по-лесно сред публиката. В допълнение към това, ако говорите за проблем, за който се опитвате да намерите решение, поуката от вашата история лесно ще се запомни.

Препоръки за следващ прочит Раздел 1:

The 110 techniques of communication and public speaking, David JP Phillips, TEDxZagreb, February 1, 2019, <https://www.youtube.com/watch?v=K0pxo-dS9Hc>

The magical science of storytelling, David JP Phillips, TEDxStockholm, March 16, 2017, <https://www.youtube.com/watch?v=Nj-hdQMa3uA>

Vocal Branding: How Your Voice Shapes Your Communication Image, Wendy LeBorgne, TEDxUCincinnati, May 22, 2018, https://www.youtube.com/watch?v=p_ylzGfHKOs
How to present to keep your audience's attention, Mark Robinson, TEDxEindhoven, August 4, 2016, <https://www.youtube.com/watch?v=BmEiZadVNWY>

Препратки за раздел 1:

How to avoid death By PowerPoint, David JP Phillips, TEDxStockholmSalon, April 14, 2014, <https://www.youtube.com/watch?v=lwpi1Lm6dFo>

Раздел 2 – Как да представяме идеи



Изображение 1.

Източник: <https://www.rawpixel.com/image/528784/focus-the-ball>
Изображение от rawpixel.com

Тагове:

Pitch your idea, powerful pitching skill, elevator speech

Раздел 1 – Въведение

Често може да бъде доста ужасяващо да се изправиш пред тълпата и да представиш безупречно идеята си по начин, по който хората ще искат да инвестират в нея. Основното при представянето на идея е, че първо трябва да продадете себе си и след това идеята си.

Когато инвеститорите слушат вашата идея, те искат да знаят колко добър ще бъде продуктът / услугата.

В днешно време най-скъпата валута в света е времето, защото за разлика от парите, ако го загубим, не можем да си го върнем. Поради тази причина, когато представяте идея на инвеститор или аудитория, трябва да бъдете бързи, точни и ясни. Да представите проблем и да предложите решението му. Най-добрата стратегия е да следвате формулата:

“Представете себе си, вашия бизнес/идея и вашата цел и попитайте за помощ”.

Представянето на идея (pitching) е подобно на писането на твит. Защо? Подобно на Twitter, където доскоро ограничението на броя значи за твит беше 140, в деловия свтп идеята отнема около 30 секунди до 1 минута. Общото между тези две неща е, че съобщението трябва да е кратко, запомнящо се и праволинейно. Въпреки, че днешните твитове могат да бъдат до 280 знака, времето на инвеститорите не се е удължило.

Когато представяте идея, трябва да сте бързи и да грабнете публиката. Помислете за всички истории за речта на Стив Джобс в асансьора. Слуховете твърдят, че хората са подготвяли малки презентации в диапазона от 30 секунди до 1 минута (или едно пътуване с асансьор), за да могат да покажат за този кратък период от време как допринасят за успеха и развитието на Apple.

Ръководството за писане на най-доброто представяне се основава на няколко стъпки:

- **Напишете го.** Писането ни позволява да обработваме информацията по различен начин, така че да имаме идеята си пред очите си, а не само в главата си. След като го запишете, можете да започнете да работите върху това как звучи, да добавите допълнителни разяснения, където е необходимо, или да премахнете някои неправилно използвани думи.
- **Имайте предвид, че вашият приоритет е да привлечете аудиторията.** И трябва да направите това за минута. Инвеститорите чуват много идеи ежедневно. Как можеш да се откритите от тълпата? Първо, бъдете много ясни кои сте и какво искате да правите. Второ, знайте от какво се нуждаете, за да постигнете това. И на последно място, но не по важност, започнете с привличащ вниманието въпрос. Накарайте ги да се чудят и до края на представянето им дайте решение. (Вие сте решението).
- **Кои сте и за върху какво работите?** Има стотици компании, работещи в същата сфера като вас. Кое е малкото нещо, което ви кара да се отличавате от останалите? Какво е това, върху което работите в момента или искате да постигнете? Отговорът на тези въпроси ще ви направи запомнящи се..
- **Какво ви е необходимо?** Трябва да кажете на инвеститорите какво е това, за което сте тук днес. Имате ли нужда от финансиране, за да проучите връзката между часовете по изкуства в училищата и творчеството? Или може би искате да предложите нов продукт / услуга на пазара и имате нужда от помощ при проучването? Трябва да покажете на инвеститорите какво е това, от което наистина се нуждаете и защо.

Препоръки за допълнително четене:

CreatINNES предлага да преминете също така *Обучителна програма 2 „Креативно мислене за иновация“*, *Обучителен модул 6 – Решаване на проблеми и критично мислене*, *Раздел 2 Критично мислене върху вашето предложение*. Можете да се запознаете с интересни примери за това как да идентифицирате ключова причина, както и още няколко убедителни причини, поради които вашият продукт / услуга се отличава и как могат да бъдат превърнати успешно в предимства. Това би ви помогнало да представите по-добре своя продукт пред вашата целева аудитория.

Препоръки за допълнителна информация Раздел 2:

One-Minute Idea Pitchers, TEDxBrisbane, November 5, 2018,

<https://www.youtube.com/watch?v=72RhRmPa3EI>

Elevator Pitch Examples from Successful Startups, Caya, May 8, 2018,

<https://slidebean.com/blog/startups-elevator-pitch-examples>

Препратки за Раздел 2:

How To Deliver A Great Pitch In 60 Seconds, Entrepreneur Middle East, November 16, 2015, <https://www.entrepreneur.com/article/252749>

How to Rock your 1 minute pitch?, Khizar Naeem, May 1, 2015,

<https://www.techstars.com/content/community/rock-1-minute-pitch/>

12 Easy Steps to a Perfect Pitch, Bruna Martinuzzi, May 31, 2013,

<https://www.americanexpress.com/en-us/business/trends-and-insights/articles/12-easy-steps-to-a-perfect-pitch/>

Can You Deliver An Elevator Pitch, Justin Mathews, June 23, 2014,

<https://talentegg.ca/incubator/2014/06/23/making-your-perfect-elevator-pitch/>

Упражнения

Упражнение 1 – Поправете презентацията си

Въз основа на наученото от този модул, отворете най-скорошната си презентация и я преправете, следвайки съветите предоставени в раздел 1.

Упражнение 2 – Опитайте се да измислите реч за представяне на идея с 2 изречения

Използвайте предоставената информация, опитайте се да направите своя собствена чернова на реч за представяне на идея. Практикувайте, докато я направите перфектна и след това се опитайте да я изпълните за по-малко от минута.

Упражнение 3 - Обръщайте внимание на вашата интонация, скорост на речта и език на тялото, докато представяте

Независимо дали се подготвяте да изнесете презентация на PowerPoint или да представите идея пред инвеститори, упражнете речта си пред огледалото и обърнете внимание на езика на тялото си (изпращате ли смесени съобщения), на начина, по който говорите (Каква е вашата интонация? Как звучи съобщението ви?) и забавете темпото (повечето от нас са склонни да говорят твърде бързо, когато сме нервни). Огледалото е най-добрият ви приятел.

Добри практики

Добра практика 1 – Стийв Джобс

Стийв Джобс прави презентациите да изглеждат сякаш не изискват никакво усилие, защото влага много работа, за да ги направи идеални. Твърди се, че е репетирал много часове преди всяка от своите презентации.

Добра практика 2 – Др. Джил Болти-Тейлър

Лекторът, който има една от най-популярните TED беседи за всички времена, д-р Джил Болти-Тейлър, призна, че е репетирала 200 пъти, преди да говори пред аудитория на TED. Нейните презентации винаги изглеждат естествени и автентични, но всъщност е била необходима много практика, за да звучи разговорно.

Добра практика 3 – Мартин Лутър Кинг-младши.

Мартин Лутър Кинг-младши е американски християнски пастор и активист, който става най-видимият говорител и лидер в Движението за граждански права от 1955 г. до убийството му през 1968 г. Най-известната му реч е „Имам мечта“, произнесена на 28 август, 1963. Мартин Лутър Кинг-младши призовава в речта си за граждански и икономически права и прекратяване на расизма в Съединените щати. Някои казват, че това е една от най-добрите речи. В него се подчертава значението на ненасилствената съпротива, а Кинг живо рисува своята визия за по-добро бъдеще за хора от всички раси в САЩ.

Относно CreatINNES

„Фрийлансъри и стартъпи в КТИ“, разработен в рамките на проекта на ЕС CreatINNES – Стратегическо партньорство за иновация и развиване на бизнес умения в сектора на културните и творческите индустрии финансиран по схемата на Erasmus+ за 2018-2021.

Нашата програма за обучение по предприемачество съдържа следните 8 модула:

- Комбиниран модул за обучение 1 – Планиране, организиране и управление – визуализиране на предприемаческия път
- Комбиниран модул за обучение 2 – Бизнес планиране
- Комбиниран модул за обучение 3 – Маркетингова стратегия и елементи на маркетинговия микс
- Комбиниран модул за обучение 4 – Работа в мрежа, изграждане на екосистема и навлизане в международни пазари
- Комбиниран модул за обучение 5 – Как да финансирате растежа на вашия бизнес
- Комбиниран модул за обучение 6 – Как да създадете, защитите и управлявате вашата интелектуална собственост и права
- Комбиниран модул за обучение 7 – Дигитализиране чрез социалните медии
- Комбиниран модул за обучение 8 – Силни презентационни умения

Всичките модули са създадени с под ръководството и с подкрепата на международния екип CreatINNES от бизнес разработчици и участници в сектора на креативната индустрия, базиран в пет европейски държави: България, Франция, Германия, Унгария и Северна Македония.

Задълбочете знанието си като преминете **Програма за обучение 2 „Креативно мислене за иновация“**.

Можете да откриете повече информация на страницата на проекта: www.creatinnes.eu

THANK
YOU

