
Psychologie přesvědčivých prezentací I.: Konec PowerPointu, jak jej známe

Lektor: Ing. Vít Prokůpek

Délka trvání: 8 hodin

Anotace:

Generální ředitelé předních světových firem už to začínají pomalu chápat. Jeff Bezos (Amazon), Mark Zuckerberg (Facebook), Marissa Mayer (Yahoo), Steve Ballmer (Microsoft), Alan Mullaly (Ford)... Steve Jobs to pochopil už dříve... V naší krásné zemi to chápe zatím málokdo. A co Vy? Jaké jsou Vaše prezentace? Jaký mají dopad na publikum, jak jsou přesvědčivé? A jaké byste je chtěli mít? Tento kurz Vás naučí pomocí slov a obrázků vyprávět přesvědčivé příběhy. A odnaučí Vás prezentovat tak, jak jste to dělali dosud. :-)

Účastníci si na kurz přinesou ukázkou vlastní prezentace v MS PowerPoint (nepovinné) v délce 10 - 20 minut. Není třeba tvořit novou prezentaci pro účely kurzu, můžete využít zkrácenou verzi některé ze svých dřívějších přednášek/prezentací.

Obsah kurzu:

- prezentace a psychologie vnímání - co u publika funguje a co ne, nejnovější poznatky neurovědy o prezentování
- nejnovější trendy v přípravě a předvádění prezentací, co je jen móda a co skutečně zabírá
- účinné triky pro MS PowerPoint, které zvýší dopad vaší prezentace
- role PowerPointu a design prezentace
- jak strukturovat prezentaci, o čem se obvykle neví a řečníci na to zapomínají
- inspirace - uče se od předních světových řečníků (ukázky špičkových prezentací s rozbořem)
- využití neverbální komunikace, vhodná a nevhodná gesta pro konkrétní situace
- zvládání obtížných posluchačů
- nejčastější chyby při prezentacích a jak se jim vyhnout
- nácvik prezentačních dovedností a rozbor