

**Prezentační dovednosti,
aneb bourák nebo poseroutka.**



Eduard Forejt, CRE – Development Director
PASSERINVEST GROUP



Bourák, nebo poseroutka?

Jak mít svaly při prezentaci i když si myslíte, že je nemáte? Jak se popasovat se stresem, když nemůžete trémou ani dýchat? Jak se na prezentaci připravit a být bourákem?

Section Break

Stres & Tréma

Co je to TRÉMA?

„Tréma je něco, co se maže na chleba, synku.“ Říkával mi dědeček muzikant, zpěvák a krásný člověk Eduard Hanzlíček.

Tréma, chcete-li stres, je naprosto přirozenou formou reakce těla na neobvyklou situaci, jakou prezentace bezesporu je.

Jak ale stres funguje a jak jej přechytračit?



Neznámé neznamená nutně (ne)známé

Základním aspektem stresu z prezentace jsou všechny neznámé, které samotná prezentace představuje.

Musí ale vůbec nějaké být?



Klíčem je PŘÍPRAVA

Stačí pár triků a většina
neznámých vyšumí.

Přechytračit stres není tak těžké,
musíte jen vědět, kdy, co, komu
a jak. A pak vás nemůže nic
zaskočit.



Trik 1

Těžko na cvičišti, lehkou na

Přípravu prezentace nemůžete nechat na nikom jiném. Jistě může vám ji někdo pomoci zpracovat, ale obsah a dramaturgii musíte jednoduše udělat vy.

Mám šanci nebýt ve stresu když dodělám prezentaci 5 min před „představením“?



Trik 2

Když to nefunguje jste v

....

Jak to asi působí, když prvních a možná i jediných 10 minut prezentace ladíte techniku aby fungovala?

Zavolat, zjistit, připravit, být včas a hlavně mít záložní variantu.



Trik 3

Cukr je kámoš ...

Nástup stresu má několik fyzických a chemických projevů ve vašem těle. Adrenalin vás naSPEEDuje a vy se začínáte dusit.

Co se ale stane, když jste naSPEEDovaní rovnou?



Trik 4

Rocky Balboa way ...

Tělo ve stresu chrání vnitřní orgány, sevře svaly, aby natlačilo maximum krve do trupu a hlavy, která jede na plné obrátky v módu záchranáře.

Zadřepuj, zaskákej, zaboxuj, rozjed' tělo na obrátky a bude po stresu.



Trik 5

První věta, první pomoc

...

Stres je běžec na krátkou trať, možná vás na chvíli předběhne, ale nedejte se, on to dlouho nevydrží.

Když je stres sprintér, může vyhrát prezentaci na dlouhou trať?



Trik 6

Trapno je kolektivní

Nejdůležitější je si uvědomit, že vám nikdy nikdo nepřeje neúspěch. Všichni vás tlačí očima k tomu, aby se vám to povedlo.

**Neomlouvát, nebát se slova nevím,
zapojit přítele v hledišti.**





Nic na tom není.

Jak vidíte, nakonec je to Relax, Pohodka & Jazz. Stačí jen škrtnout vaše neznáme.

Section Break

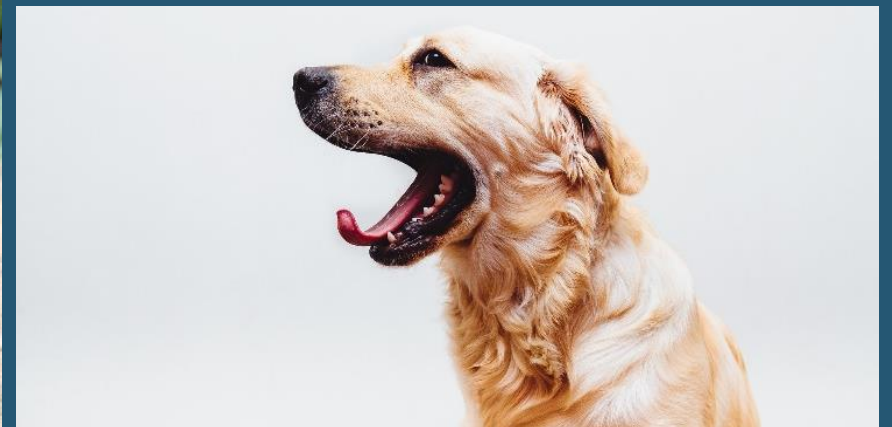
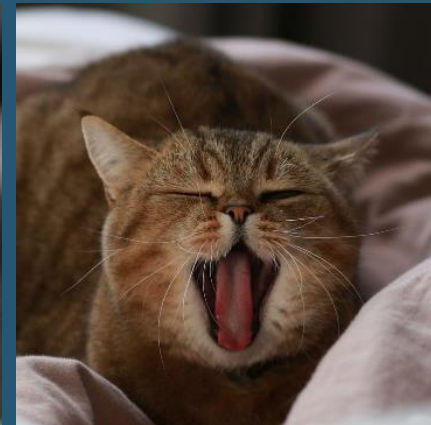
Struktura Prezentace

Nuda není **KÁMOŠ**

„Je jedno co přesně řekneš, pokud si tě nebudou pamatovat, jako bys tam nebyl.“ To mi před 20 lety radil Jiří Zavadil, dnes přítel a ředitel Vitra ČR.

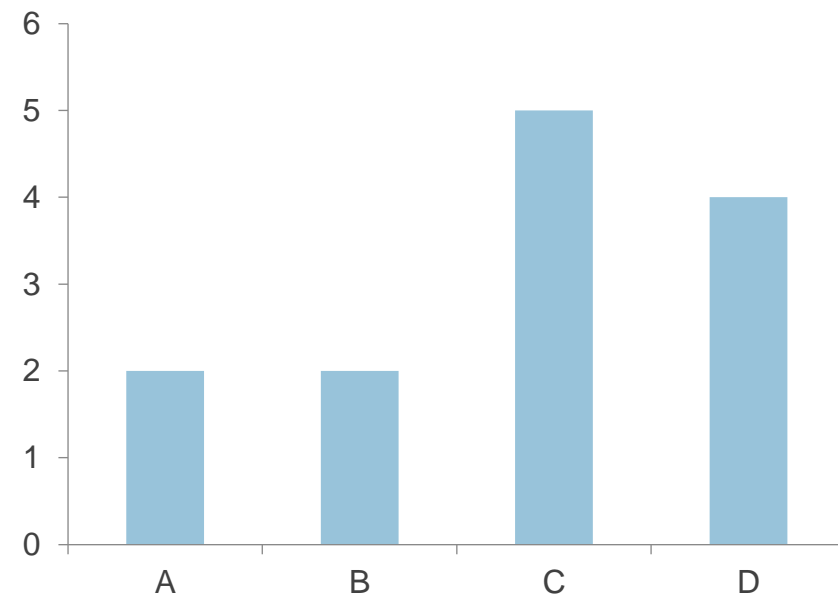
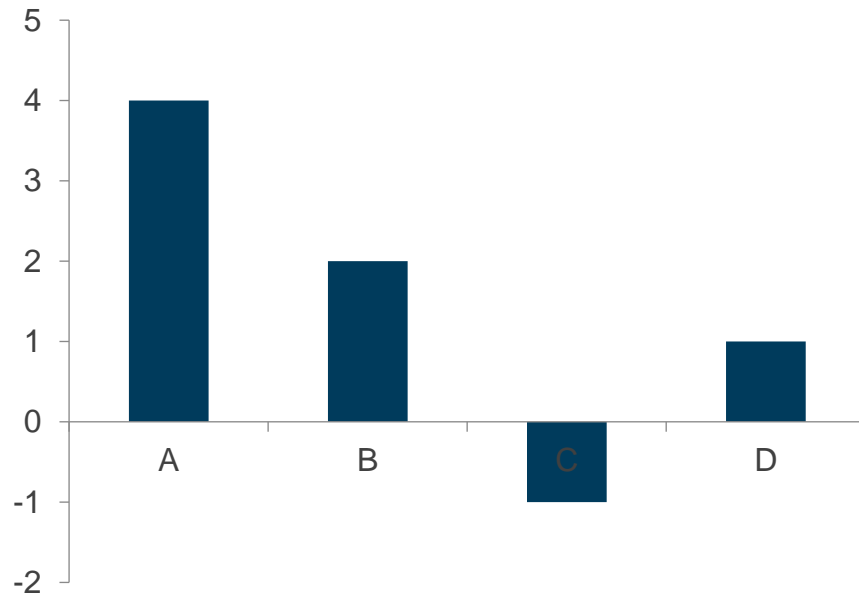
Nejde o to kolik toho řeknete, ale kolik si toho váš posluchač odnese.

Prvních 7 minut je rozhodujících stejně jako posledních 5.



Struktura prezentace

Jde to i grafem – průběh emocí/reakcí/zájmu při prezentaci



Produktová prezentace

- A Úvod o firmě
- B Představení produktu
- C Detaily produktu
- D Závěr

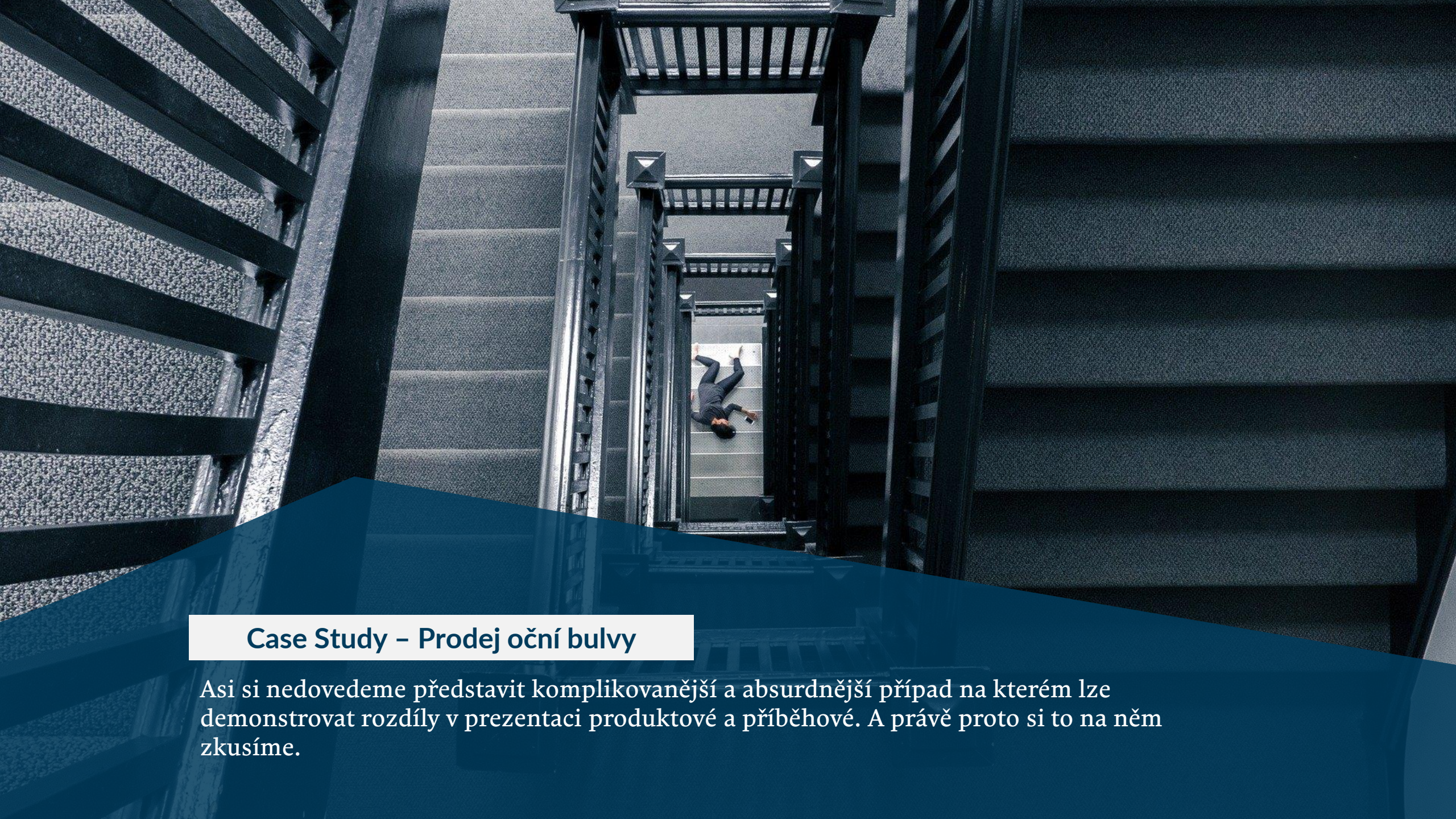
Příběhová prezentace

- A Úvod o firmě
- B Příběh současného stavu
- C Vytvoření problému/potřeby
- D Záchranný plán – řešení alá VY



Pauza

Protáhnout, vyčůrat, osvěžit, dolít kávičku a za 5 min jdeme na to ;)



Case Study – Prodej oční bulvy

Asi si nedovedeme představit komplikovanější a absurdnější případ na kterém lze demonstrovat rozdíly v prezentaci produktové a příběhové. A právě proto si to na něm zkusíme.

Produktová prezentace

Prodej oční bulvy

Náš produkt je top ...

blá, blá, blá, blá, blá

Naše firma vyrábí nejvyšší kvalitu ...

blá, blá, blá, blá, blá

Konkurence vám neřekne, že

blá, blá, blá, blá, blá

Za tu cenu je to to nejlepší ...

blá, blá, blá, blá, blá

Chcete si jí koupit?



Příběhová prezentace

Prodej oční bulvy

Informace o firmě přeskočíme o tu totiž tolik nejde.

Na trhu je mnoho výrobců očních bulv a jsou skvělí.

My jsme však zjistili, že všechny bulvy i ta naše při oplachování slzami začíná blednout, až je nakonec výrazně jiná než zdravé oko! To je děsivě stresující, protože vám na náhradu každý kouká.

S mými kolegy jsme pracovali 25 000 hodin bez víkendů, abychom vyvinuli produkt, který si zasloužíte.

Představuji vám fotosenzorickou bulvu, která se při pohledu do zrcadla adaptuje na barvu vašeho zdravého oka. Máte právo být šťastná a krásná a jen o to nám jde.

Jste připravena žít nový život s novým navždy stejným okem?



Section Break

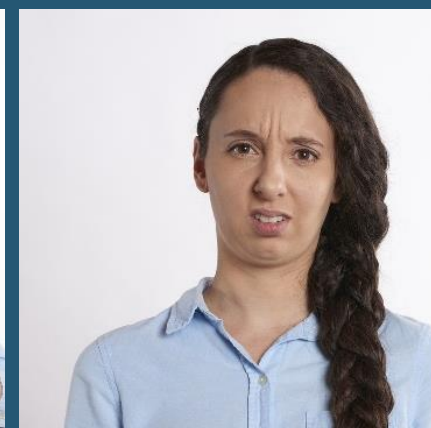
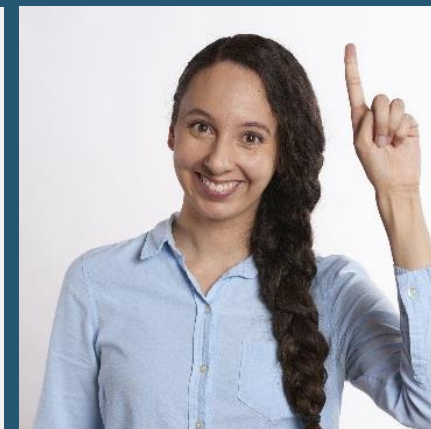
Pár triků na závěr

Vždycky PŘÍTOMNÝ

„Nebud' moucha, hlavně nebud' v prezentaci moucha“, vyučuje Eduard Forejt, dnes, ale i v budoucnu, váš kouč na zavolání.

Jak moc se vám líbilo když k vám hovořil učitel a přitom psal na tabuli?

Ztratíte-li kontakt s audiencí, projedete vlastní show.



A close-up photograph of a man's face, showing his wide, blue eyes and forehead. He is peering over a dark blue, semi-transparent banner that covers the bottom half of the image. The background is plain white.

Oko za Oko

Při stresu není oční kontakt tou nejkomfortnější zónou, ale připomeňme si, že přítel v hledišti je vaším přístavem. U něj se uklidním a pak pluji dál po posluchačích a vnímám jak se „baví“ **KOUKEJ KOUKAT!**



M(o)ucha presentation style

Asi nejkomplicovanější pro většinu lidí je neuklidit se do zóny bezpečí, tedy nekoukat na ostatní a pěkně se připnout k projekci. Pozor, světlo projektoru, nebo monitoru uklidňuje. **NEBUĎ MOUCHA!**



Uzemnit - zajistit

Pokud si sebou nejste jistí, uzemněte se o jakýkoliv předmět kolem vás, abyste se fyzicky nemohli otočit k publiku zády. **DRŽ SE A NEUKAZUJ ZÁDA!**



Golden Balls Issue

Speciálně pro muže je problematická část ochrany, že při stresu chrání tělo jak ve zdi při fotbale. **GESTIKULUJ, NEGENITÁLUJ!**



All In One Issue

Týmová prezentace je vrcholnou disciplínou koordinace a přípravy. Před plátnem nikdy nestůjte jak tvrdá Y. **MLUVÍŠ - STOJÍŠ, NEMLUVÍŠ - SEDÍŠ!**

TIP NA ZÁVĚR – KRUTOPŘÍSNĚ SE BAVTE



A NEČEKEJTE NA JEDNOROŽCE! UŽ NEJSOU :P





Thank you

Děkuji za Vaši pozornost.

Passerinvest

Passerinvest