Шестакова Е.

Успешная короткая презентация. – СПб.: Питер, 2015. – 208 с: ил.

ISBN 978-5-496-01116-7

Представителям многих профессий, чтобы стать заметнее и успешнее, приходится предпринимать шаги в сторону публичности. Для многих бизнес-тренеров, психологов, консультантов уже стало нормой перед проведением тренинга или иного обучающего мероприятия проводить короткие, от 1 до 2-3 часов, продающие презентации и мастер-классы. Мы находимся в начале формирования нового тренда – эпохи коротких продающих выступлений. Начните общаться с аудиторией, говоря просто о высоком, доступно – о сложном. Ключевое слово – общение, то есть на равных. Ораторы с гипнотическим авторитетом в мировой истории уже были, и их успех завораживает, вспомните Мартина Лютера Кинга и его речь «У меня есть мечта», Стива Джобса со словами выпускникам Стэнфорда и Рэнди Пауша. В чем же секрет успеха этих спикеров? В правильной постановке цели, мощной идее, структуре и манере преподносить информацию. Они рассказывают о себе аудитории. Именно этого сейчас ждет публика, именно этого ей так не хватает. И именно за такими спикерами и их идеями она готова следовать. Эта книга посвящена тем, кому приходится делать небольшие – от 10 минут до 1,5 часов – публичные выступления; это студенты и преподаватели, психологи и бизнес-тренеры, врачи и консультанты, инфобизнесмены и ведущие вебинаров, маркетологи и пиарщики, политики и руководители. Тем, кто уже читает лекции, делает так называемые «продающие» презентации, а также ведет переговоры и выступает перед аудиторией. И тем, кому это только предстоит, кто хочет быть максимально убедительным, ярким, запоминающимся и успешным.