

Мастер-класс «Ораторский коучинг»

РУДЕНКО СВЕТЛАНА

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и
бизнеса

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

— это устное монологическое высказывание с целью оказания воздействия на аудиторию

В сфере деловых коммуникаций наиболее часто используются такие жанры, как: доклад, информационная, приветственная и торговая речь.

Какой вид публичной речи Вы бы использовали при выступлении перед потенциальным инвестором?

ВИДЫ ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ

Информационная речь → цель: **обогащить** аудиторию слушателей **новыми знаниями**

Убеждающая речь → цель: **убедить** согласиться с оратором в сложном вопросе

Призывающая к действию → цель: **призывать к конкретному действию**: к новому, к продолжению или прекращению прежнего

Речь по специальному поводу → цель: **затронуть чувства** слушателей (протокольная, торжественная, благодарственная)

Запомните! Цель любого выступления выходит за пределы самого выступления

ЦЕЛЬ МОЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

- Чтобы я понравился людям
- Чтобы _____ им понравились предлагаемые товары или услуги
- Дать _____ интересную для _____ людей информацию

**ВСЕ ЭТО НЕВЕРНЫЕ
ЦЕЛИ!**

ПРАВИЛЬНАЯ ЦЕЛЬ
ВЫСТУПЛЕНИЯ

«ЧТО СЛУШАТЕЛИ ПОЛУЧАТ В
РЕЗУЛЬТАТЕ ОПРЕДЕЛЕННЫХ
ДЕЙСТВИЙ НА ПОЛЬЗУ СЕБЕ!»

РЕЖИМ

ВЫСТУПЛЕНИЯ

Импровизация

Речь, выученная
наизусть

Речь по рукописи

Речь «без
бумажки»

Какой режим выступления Вы бы
выбрали для презентации проекта
потенциальному инвестору?

ТИПЫ ПРЕЗЕНТАЦИЙ ПРОЕКТА

Публичные презентации

Выступление: 4–5 минут
5 минут ответы на вопросы
жюри (отраслевые эксперты и бизнес-
ангелы/представители частных фондов)
10–15 человек

Основная задача — донести за 10
слайдов основные положения
бизнес-модели проекта

*«Выступая, будьте творцом,
создателем своей речи, и вы
покорите сердца слушателей»*

ВИКТОР ПЕКЕЛИ,
советский и российский писатель

Слайды: проблема и решение,
описание продукта, описание
команды, обоснование
инновационности проекта
(новаторство), защита от
конкурентов, форма заработка
(бизнес-модель), финансовый
план, обоснование
масштабируемости проекта,
исследование и анализ рынка,
инвестиционное предложение

ТИПЫ ПРЕЗЕНТАЦИЙ ПРОЕКТА

Speed Pitch

Столы расположены по кругу — по количеству проектов за каждым столом — инвестор/эксперт засекается время: к каждому эксперту подсаживается представитель стартапа и начинает презентацию проекта

Через некоторый промежуток времени все проекты пересаживаются за соседний столик, и процедура повторяется.

Движение по кругу идет по одному направлению.

*«Выступая, будьте творцом,
создателем своей речи, и вы
покорите сердца слушателей»*

ВИКТОР ПЕКЕЛИ,
советский и российский писатель

Обычно дается также 5 минут, однако приходится обходиться без презентации и визуалки, а рассказывать все как есть. Вопросы задаются по ходу, выставляются личные оценки со стороны жюри.

ТИПЫ ПРЕЗЕНТАЦИЙ ПРОЕКТА

Meet-up (Elevator Pitch)

Выступление по основной идее проекта от 45 секунд до 1,5 минуты в зависимости от регламентов.

Выступление сопровождается презентацией, напротив сажают отраслевого эксперта для конструктивной критики и поиска явных недостатков в идее и бизнес-модели проекта.

Презентация с очень жестким регламентом, обычно не более 3-4 слайдов для визуализации

«Выступая, будьте творцом, создателем своей речи, и вы покорите сердца слушателей»

ВИКТОР ПЕКЕЛИ,
советский и российский писатель

Целевое действие

— либо конструктивная критика, отзыв, либо сразу приглашение на следующий раунд презентации.

ТИПЫ ПРЕЗЕНТАЦИЙ ПРОЕКТА

Венчурный фестиваль

Задачей каждого проекта на ограниченном пространстве является добиться максимального внимания потребителей

Фесты выстраиваются на основании игровых механик, где каждому посетителю дана возможность голосовать за проекты или проверять сценарии использования продуктов

«Выступая, будьте творцом, создателем своей речи, и вы покорите сердца слушателей»

ВИКТОР ПЕКЕЛИ,
советский и российский писатель

Фестиваль позволяет инвесторам по-новому взглянуть на проект и в реальном времени сравнить его с другими участниками рынка на репрезентативной аудитории, где без навыков презентации и хорошего продукта с бизнес-моделью просто будет невозможно пробиться вперед.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Презентация представляет собой графический материал в виде таблиц, рисунков, диаграмм, графиков, схем, текстовой части, а также иных элементов, которые целесообразно представить

Отсутствие Титульного слайда

Отсутствие Введения или Оглавления

Отсутствие логического завершения презентации, содержащего: заключение, обобщения, выводы

Перегрузка слайдов подробной текстовой информацией

Неравномерное и нерациональное использование пространства на слайде

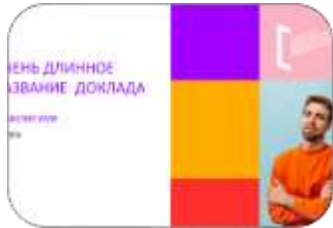
Отсутствие связи фона презентации с содержанием

ТРЕБОВАНИЯ К СЛАЙДАМ (ОРИЕНТИРЫ)



- 1 слайд = 30 слов (не более)
- Символы, картинки вместо слов
- 20 мин. = 7 слайдов (не более)
- 3+3 (не более 3 шрифтов, 3 цветов)
- ~~Дублирование информации~~

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОЕКТА



Титульный лист



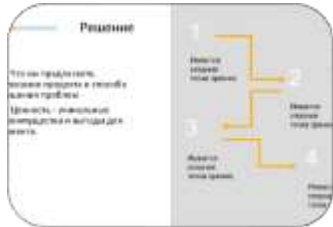
Актуальность проекта



Проблема



Целевая аудитория



Решение



Анализ рынка и конкурентов



Бизнес-модель



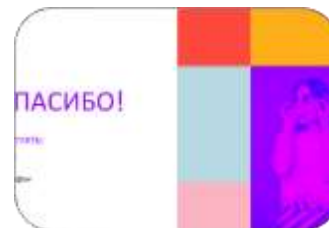
Финансовый план



Команда проекта



Планы развития



Контактная информация

Требования к презентации проекта



1. Соблюдение структуры презентации, представленной в шаблоне
2. Регламент выступления – **5 минут!**
3. Участие **всех участников команды** проекта
4. Слайды «текущие результаты» и «планы развития» **указываются** в случае, **если они есть** на данном этапе проектирования

ДОПОЛНЕНИЕ



- ☐ Дизайн презентации проекта может быть индивидуальным и соответствовать **теме** проекта
- ☐ Необходимо **соблюдать общие требования** к слайдам презентации

ДРЕСС-КОД ВЫСТУПАЮЩЕГО



Костюм: серый, коричневый, средне-темный

Галстук: матовая ткань цвета: темно-синий, бордо; мелкая косая полоска, желательно без орнамента.

Конец галстука должен едва доходить до пряжки поясного ремня

Носки: обязательно длинные

Обувь: качественная и аккуратная

"Мы с тобой одной крови – ты и я."

Редьярд Киплинг,
британский прозаик, поэт, журналист,
путешественник, лауреат Нобелевской премии



Юбка не выше середины колена, не узкая, удобная для подъема по ступеням

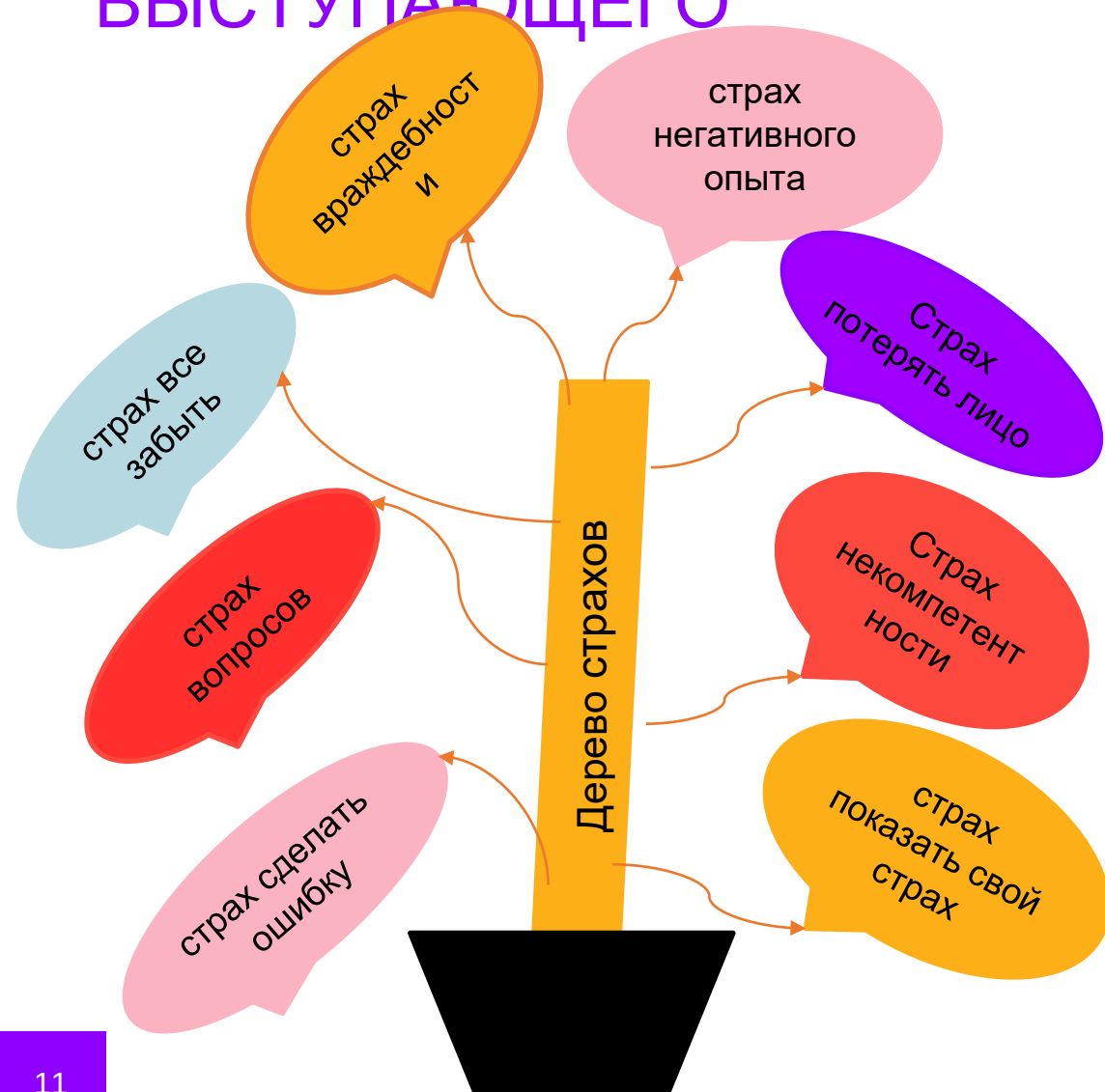
Блузка или пиджак: длинный рукав.

Украшения: должны соответствовать деловому стилю

Макияж: должен подчеркивать губы и глаза, однако общий тон также должен быть выдержан в деловом стиле

Не стоит допускать в образе **кричащих деталей**, таких как кольцо с крупным камнем, броские часы, иначе публика запомнит именно их

ДЕРЕВО СТРАХОВ ВЫСТУПАЮЩЕГО



Как снизить страхи перед выступлением

- Своя территория (прийти первым)
- Все свое с собой
- Выглядеть соответственно
- Узнать все об аудитории
- Прорепетировать
- Иметь альтернативный сценарий



Зрительный контакт с аудиторией

Вам обязательно нужно сформировать зрительный контакт и показать свой интерес к аудитории.

Когда вы выходите на сцену или кафедру, не спешите сразу начинать свою речь, сделайте паузу, оглянитесь вокруг, посмотрите на зрителей, улыбнитесь, если это уместно.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ РАЗРЯДКИ ПЕРЕД ВЫСТУПЛЕНИЕМ

Какие приемы
психологической
разрядки перед
выступлением вы
используете?

Прием 1



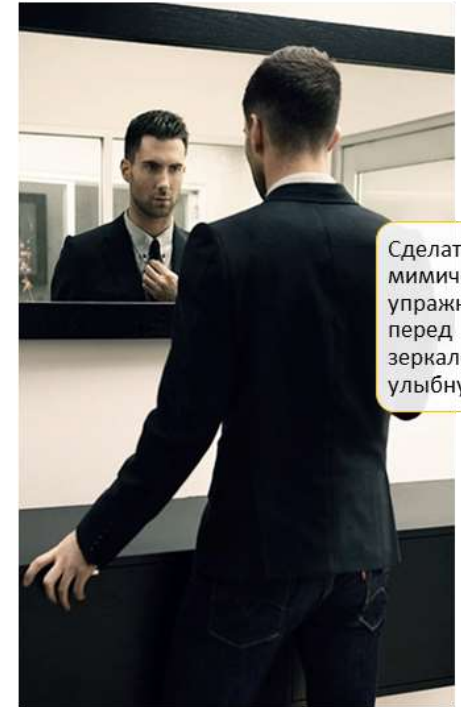
Походить по
аудитории, по
коридору

Прием 2



Расслабиться,
опустить
плечи

Прием 3



Сделать
мимические
упражнения
перед
зеркалом,
улыбнуться

ELEVATOR PITCH BATTLE

Грамотная презентация за 60 секунд позволяет привлечь внимание целевой аудитории и найти инвестора для стартапа

Сложности презентации

- лимитированный хронометраж — от 30 до 60 секунд
- монолог должен состоять максимум из 100 слов
- цель питча — заинтересовать, а не утомить инвестора
- за минуту требуется убедить собеседника принять предложение

1 Самопрезентация

- Назовите: имя, фамилию, перечислите свои возможности или достижения (не больше трех).
- Объясните, почему потенциальный инвестор должен выбрать ваш проект — привлекательный тезис

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ

2 Презентация продукта

- Описание продукта проекта
- Ценностное предложение

3 Коммерческое предложение

- Сумма инвестиций
- Срок окупаемости проекта
- Размер прибыли (доходность)

ЗАДАНИЕ

Подготовить ELEVATOR PITCH для потенциального инвестора.

ТРЕБОВАНИЯ:

1. Хронометраж – 60 секунд
2. Речь должна быть выстроена в соответствии со структурой
3. Содержать все необходимые элементы проекта для представления его инвестору

ПРОЕКТ 1	ПРОЕКТ 2	ПРОЕКТ 3	ПРОЕКТ 4	ПРОЕКТ 5
Робот-друг, который сам начинает беседу	Сетевая батарея, которая копит запасы	Определитель COVID по дыханию	Обучающийся протез	Зарядка по воздуху

СПАСИБО!

КОНТАКТЫ

Email: rudenkosa@volgatech.net