

ТЕХНИЧЕСКАЯ ЗАМЕТКА №08

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЯЮЩЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Как сделать так, чтобы презентация все время соответствовала теме переговоров и была интересной?

Решение:

Структура презентации должна давать возможность показывать только те слайды, которые интересны зрителям. Такую презентацию мы называем **управляющей**. В заметке рассказывается о том, как работает управляющая презентация и почему она так называется.

ГЛАВНЫЙ НЕДОСТАТОК ЛИНЕЙНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ — НЕВОЗМОЖНОСТЬ ОТСТУПИТЬ ОТ НАМЕЧЕННОЙ ПРОГРАММЫ

Принцип паровоза

99% процентов презентаций *линейны*. Это означает, что в них нельзя менять порядок следования слайдов. Слайд 4 всегда будет следовать после слайда 3, а слайд 8 перед слайдом 9.

Линейная презентация прекрасно работает, когда мы точно знаем, что хотят услышать зрители (ну, или когда у зрителей нет возможности задавать вопросы). Во всех прочих случаях начинаются проблемы.

Знакомая картина?

Когда презентация идет в режиме диалога с аудиторией, например, на переговорах, то часто наблюдается такая картина: зрители хорошо знают предмет и им интересны только некоторые места из выступления докладчика, соответственно они просят скорее перейти к ним. Докладчик начинает судорожно искать — слайды на экране меняются с калейдоскопической быстротой до тех пор, пока не находится нужный.

Другая ситуация: по окончании презентации во время сессии вопросов и ответов, докладчику требуется проиллюстрировать ответ картинками из презентации — снова повторяется лихорадочное листание слайдов.

Ситуация три: зрители хотят подробнее узнать о каком-либо аспекте предмета презентации. Чтоб иметь возможность рассказать о нем, при создании презентации к ней добавляют множество слайдов «на всякий случай». Презентация превращается в свалку данных и становится непонятной и, следовательно, неинтересной зрителю.

КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ИМЕТЬ ПОД РУКОЙ ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ СЛАЙДЫ, НО ПОКАЗЫВАТЬ ТОЛЬКО НУЖНЫЕ?

Рассмотрим проблему на примере пула презентаций некоего завода, выпускающего широкий спектр продукции для пищевой промышленности.

Менеджмент завода хочет иметь возможность продуктивно общаться с потенциальными заказчиками и инвесторами.

Соответственно нужна презентация, при помощи которой на переговорах можно было бы подробно рассказывать о заинтересовавших аспектах деятельности предприятия.

Ключ к построению такого рассказа — *взаимоувязанность* всех презентаций.

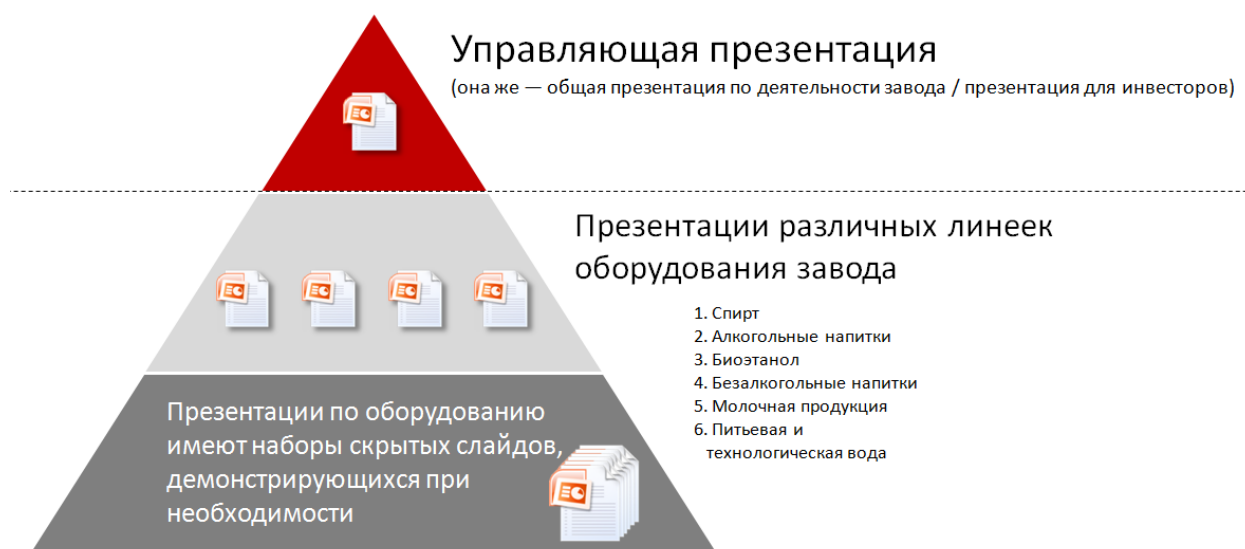
Взаимозавязанность — презентация всегда соответствует тематике разговора

Все презентации компании должны быть *взаимозавязаны*. Это означает, что при выступлениях перед потенциальными заказчиками и инвесторами можно будет максимально полно раскрыть интересующую тему, проиллюстрировав свою речь слайдами. При этом не будет тратиться время на поиск нужного слайда и, ответив на вопрос, всегда можно будет вернуться к основной теме разговора.

Как это работает?

Обзорная презентация про деятельность завода будет т.н. управляющей презентацией, т.е. во время выступления из нее можно будет вызвать презентации по конкретному оборудованию, производящемуся на заводе.

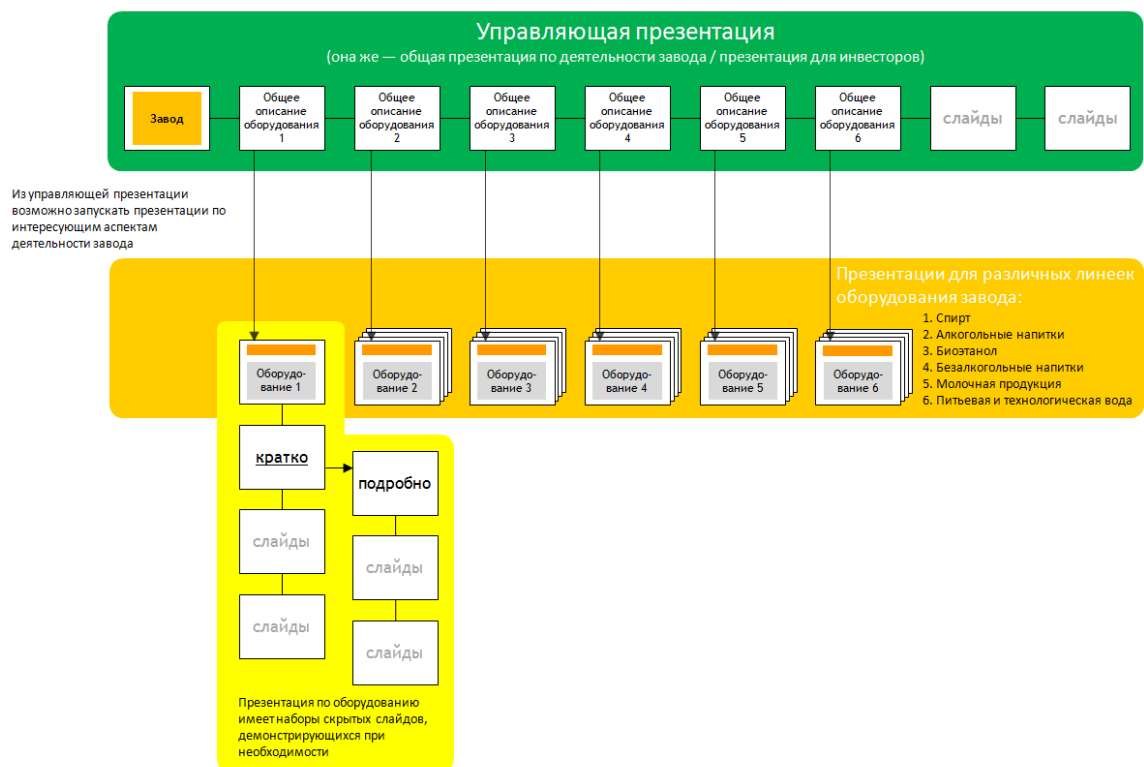
В свою очередь презентация по оборудованию будет содержать скрытые слайды, демонстрирующиеся при необходимости и детально раскрывающие особенности работы оборудования.



Пример работы управляющей презентации

При демонстрации общей презентации по предприятию, одного из инвесторов больше всего заинтересовали молочные производства и возник ряд вопросов по ним.

Презентация по молочным производствам была сразу же вызвана со слайда общей презентации (без потери времени на ее поиск на компьютере и загрузку в PowerPoint). После ответа докладчик снова возвращается к тому месту в обзорной презентации, где остановился ранее.



Аналогично демонстрируя презентацию по оборудованию, можно очень подробно рассказать о том, что вызывало наибольший интерес, и не показывать то, что знакомо зрителям и/или несущественно в данный момент.

На своих тренингах «[PowerPoint на 100%](#)» и «[Я вам покажу!](#)» мы [агентство PowerGuide] подробно рассказываем о том, как разрабатывать и создавать управляющие презентации.

Также мы [делаем](#) управляющие презентации для наших заказчиков и непрерывно совершенствуемся в данном вопросе. Свои навыки мы формализуем и оформляем в виде технических заметок =)

Константин Белов
belov@powerguide.ru

19.10.2009