# Четыре секрета идеальной презентации

Презентации для организации продаж и, в частности, PowerPoint получили заслуженно плохую репутацию в течение последних нескольких лет. Они создали и заполнили нишу мировых продаж …. продуктом, который “не вызывает аппетита”. Это привело к любви/ненависти, зависимости/отталкиванию отношений с отделами продаж по всему миру.

Следствием является то, что люди или отказались от PowerPoint в целом или смирились со скучными презентациями, которые они используют, чтобы просто занять время потенциального клиента.

Но этого не должно быть, поэтому мы должны признать, что PowerPoint не является проблемой. Обвинять программное обеспечение сравнимо с запретом парацетамола, чтобы предотвратить потребление наркотиков. Нужно пойти другим путем.

Самый короткий путь к успешной презентации можно совершить с помощью четырех основных этапов:

Структура

Содержание

Дизайн

Подача

Как только все четыре элемента будут приниматься во внимание, то возможны значительные изменения в качестве презентации в сторону ее улучшения.

1. Структура

Люди помнят истории. Это происходит потому, что они привлекают и занимают нас. Мы понимаем сюжет повествования. Истории уносят нас в путешествие, которое имеет начало, середину и конец. Ваша презентация может увеличить влияние и быть запоминающейся, если в ее структуре будет история.

Многие презентации создаются вокруг какого-то предмета, и ее авторы совершенно не думают о том, как привлечь внимание аудитории и создать у нее потребность. Это то же самое, что написать книгу, не имеющую сюжета и главных героев – книгу, которую никто не сможет дочитать, не говоря уж о том, чтобы потом говорить о ней.

2. Содержание

Обзор содержания обычно производится в исключительных случаях, а не в качестве дополнения. Задайте себе вопрос: «Все ли, что включено в содержание, действительно необходимо?”. Будет ли ваш товар или услуга продаваться лучше, если ваша аудитория проведет десять минут, слушая истории о вашей компании и глядя на организационную структуру и фотографии членов совета директоров? Чаще всего ответ будет отрицательным.

Все ли материалы имеют отношение к вашей аудитории? Несоответствующее содержание – это самый короткий путь получить невнимательную аудиторию. Например, если перед вами аудитория хирургов, вы решите избежать длительных объяснений основ анатомии. Однако вы можете подробно рассказать, как ваша последняя инновация может способствовать улучшению зрения и ловкости при проведении эндоскопических процедур.

Важна и презентация оборудования, которая может быть представлена аудитории, не являющейся хирургами. При продаже акцент может быть сделан на снижение времени восстановления пациентов и низкой вероятности получения инфекции. Продукт тот же самый, но зрители имеют различный бекграунд и сферу профессиональных приоритетов. Признавая это, вы сразу говорите с ними, а не для них.

3. Дизайн

Ничего не движется так быстро во времени, как технология. Как мы были удивлены клип-артам, когда они впервые появились! И сейчас это уже не лучшее, чем можно похвастаться. Анимация и переходы также значительно продвинулись вперед. Внедрение видео-файлов и интерактивная навигация стали новой реальностью.

Возможности дизайна бесконечны, и это часть проблемы. Элементы дизайна должны обращать на себя внимание, но не затмевать историю и сообщения. Если ваша аудитория запомнит в итоге картинку или анимацию, то презентация не удалась. Сообщение – это то, что должны помнить! Точно так же лица, на которых появилось выражение пустоты и скуки во время презентации, являются признаком того, что ваш проект пошел наперекосяк.

4. Подача

Подумайте о вашей презентации, как о самом изысканном торте, когда-либо созданном – со свежими фруктами и взбитыми сливками. Ведущий может либо деликатно преподнести его, красиво сервировать, либо просто поставить на стол и надеяться на лучшее.

Давайте развеем несколько мифов: умение презентовать не заложено генетически. Это набор навыков и техник, которые каждый может использовать для достижения успеха. Наиболее важной частью этого является установка “быть самим собой”. Копирование чужого стиля будет очевидно для вашей аудитории и сделает ваше выступление неискренним. Если ведущий не может быть уверенным – какая может быть презентация?

Итак, что сейчас? Идеальная презентация – это не мифическое существо. Идеальная презентация доступна любому, кто готов бросить критический взгляд на то, что он сейчас использует. В завершении – будь то продукт или услуга, место, целевая аудитория и сообщение, ваша презентация должна быть блестящей. Почему? Потому что плохая презентация – подарок вашим конкурентам.

Материал переведен компанией Eyeful Presentations