

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Talent autoprezentacji

Sztuka prezentowania własnej osoby

dr Piotr Wachowiak

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

11 października 2011 r.

Organizatorzy



Partner strategiczny

NBP
Narodowy Bank Polski

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

Cele prezentacji



- **umiejętne sprzedanie samego siebie,**
- **oczarowanie słuchaczy,**
- **pozyskanie zaufania u słuchaczy,**
- **wywarcie odpowiedniego wpływu na słuchaczy.**

Przygotowanie prezentacji

Należy odpowiedzieć na następujące pytania:

1. Kto dokonuje prezentacji?
2. Kto będzie słuchaczem?
3. W jakim celu dokonujesz prezentacji ?
4. Co chcesz powiedzieć?
5. Jak masz wystąpić?
6. Kiedy masz wystąpić?



Przed wystąpieniem

- Należy zrobić próbę.
- Należy opanować treść.
- Należy odprężyć się.
- Należy skoncentrować się.
- Należy poszukać życzliwych twarzy na sali.
- Należy uśmiechnąć się.





Logiczność wypowiedzi

Zacznij od tego, że powiesz, co chcesz powiedzieć,
potem powiedz to, a na zakończenie powiedz co powiedziałeś.

Grenville Janner

1. **Rozpoczęcie**
2. **Motywacja**
3. **Plan**
4. **Treść (podział na części zgodnie z planem)**
5. **Podsumowanie**
6. **Zakończenie**

Postawa



- **motywacja do mówienia**
- **pozytywne nastawienie do słuchaczy**
- **wywołanie pozytywnego efektu pierwszego wrażenia – 55% mimika, 38% ton głosu, 7% to co się mówi**
- **wygląd – zjawisko aureoli**

Postawa – cd.

- kontakt wzrokowy z rozmówcą – 30% - 60% czasu rozmowy
- należy patrzeć na poszczególne osoby, a nie na całą grupę
- życzliwa twarz
- gestykulacja – swobodne naturalne ruchy
- komfortowa pozycja
- nie należy używać adaptatorów



Sposób mówienia

- Intonacja
- tempo mówienia
- wyraźna wymowa
- siła głosu
- stanowczość wypowiedzi
- zwracanie się bezpośrednio do słuchaczy



Przekazywana treść

Powiedz to, co jest im potrzebne, nie wszystko, co ty wiesz na dany temat. Przekazuj tylko te informacje, które prowadzą Ciebie do celu.

- posługiwanie się językiem dostosowanym do rozmówcy
- stosowanie komplementów,
- posługiwanie się językiem korzyści
- uzasadnianie wypowiedzi
- budowanie krótkich zdań
- wyjaśnianie pojęć
- nie używanie skrótów
- nie używanie modnych, popularnych w danej chwili wyrażań



Kluczowe czynniki sukcesu w prezentacji własnej osoby

- Dobre przygotowanie.
- Logiczna wypowiedź.
- Otwarta postawa.
- Mówienie w sposób zrozumiały.
- Przekazywanie informacji w sposób interesujący.



Podsumowanie

- Bądź przekonany do tego, co mówisz.
- Mów do ludzi.
- Mów do rzeczy.

