



O ČEM TO BUDE?

- Prezentace jako manažerská dovednost.
- Jak postupovat při tvorbě prezentace?
- Co by měla obsahovat? Na co se zaměřit?
- Průběh prezentace.
- Další tipy.

PREZENTACE

- Různé podoby, všude na světě.
- Smysl: sdělení, vysvětlení, obhájení názoru, přesvědčení druhého.
- Lepší prezentace → úspěšnější a kvalitnější předání informací → rychlejší dosažení cíle.
- Důležitá dovednost i pro vysokoškoláky.

PŘÍPRAVA A PROVEDENÍ PREZENTACE

- 1) Cíl
- 2) Příprava
- 3) Struktura
- 4) Poznámky a psaný text
- 5) Jazyk
- 6) Vizuelní pomůcky
- 7) Prezentace
- 8) Psychologie

1) CÍL

- Základ! Jako první.
- Konkrétní.
- Čeho chceme docílit, k čemu má sloužit?
- Co je smyslem prezentace?



2) PŘÍPRAVA

- A) **Průzkum** – znalost posluchačů, našeho produktu/služby, společné historie, faktů, ...
- B) Rozhodování o tom, **co říci** – klíčové body, argumenty.

3) STRUKTURA

A) Úvod – první dojem nejsilnější, obyčejnost, přátelskost, sebedůvěra.

B) Situace – znalost současné situace a důvody vedoucí k ní.

C) Problém – změny ANO/NE → Proč?



3) STRUKTURA

D) Možnosti – objektivnost, fakta (ceny, statistiky), přímé výhody → posluchači by se měli sami rozhodnout.

- Předvést produkt (služby), popsat, porovnat ceny, důkazy, podpůrné údaje, ...

E) Návrh – naše doporučení (důvody), neočerňovat ostatní.

F) Shrnutí – určujícím je cíl – důležitá fakta, doporučení, návrhy dalšího kroku, poděkování.

4) POZNÁMKY A PSANÝ TEXT

- Důkaz naší přípravy.
- Hledání správných slov k dosažení cíle.
- Možnosti:

A) Sepsat celou prezentaci → redukce do poznámek.

B) Poznámky + rozvedení důležitých bodů.

- Minimálně sepsat zahajovací a závěrečnou část.



5) JAZYK

- Jasně, krátké a jednoduché věty.
- Mluvit jazykem posluchačů.
- Dávat konkrétní příklady.
- Metafory.
- Analogie.
- Řečnické otázky.

6) VIZUÁLNÍ POMŮCKY

- Silnější než jen slovo x riziko špatného výběru.
- Není podmínkou dobré prezentace.
- Prostředek k podpoře argumentů.
- Rekvizity, předvedení produktu, reklamní prospekty, grafy, obrázky, ...



7) PREZENTACE

- A) **Provedení** – NE formální, vážný tón, mumlání, drmolení, opakování se, nedostatečný oční kontakt, ...
 - B) **Zkouška** – odhalení slabých míst, čas, technika, zklidnění, ...
 - C) **Otázky** – dle pracovního zařazení posluchačů, pomoc kolegy (jiný úhel pohledu), ...
- Různé typy otázek: skrytá námitka, zkušební, obranná, ...

7) PREZENTACE

D) Nervozita – strach ze selhání – lék?

Důkladný nácvik + očekávání a příprava na pohromy + jídlo + relaxační cvičení.

E) Kontrolní seznamy problematických záležitostí –

vyrušování, uspořádání místnosti, výbava, vzhled, kontrola na poslední chvíli (poznámky, přístroje, ...).

8) PSYCHOLOGIE



- Přesvědčování lidí.
- Potřebují cítit, že chápeme jejich situaci.
- Ukázat posluchačům, že jsme **na jejich** straně (mluvit z jejich úhlu pohledu, být objektivní) → převést je **na naši** stranu (férovost, nezavrhovat ostatní možnosti, poskytnout záminku ke změně názoru, s možností, které dáváme přednost přijít až na **konec**).

DALŠÍ TIPY NA ZÁVĚR

- Nacvičit prvotřídní začátek a závěr.
- Pokud jste velký stresář, naučte se úvod zpaměti + poznámky si sepište na několik menších papírů, sepněte svorkou a mějte je při sobě.
- Vyzkoušejte prezentaci před zrcadlem a nahrajte se.
- Nechte se zkontrolovat od známého, který k vám bude upřímný, ale ne přehnaně kritický.
- Zkuste si prezentaci na místě, kde se bude konat.
- Vypsát si celou prezentaci → jistota, sebedůvěra x neučit se zpaměti → vytvořit poznámky.

ZDROJE

- <https://www.investujeme.cz/wp-content/uploads/2017/02/prezentace-750x500.jpg>
- https://activerain.com/image_store/uploads/3/9/4/6/9/ar135346042196493.jpg
- https://coe.biz.pl/wp-content/uploads/2014/12/CoE_Mission.png
- <http://www.jiner.cz/uc/produkty/8/9368273b96.jpg>
- <https://mtbs.cz/media/2010/11/01/sportovni-psychologie-mtbs.jpg>
- http://files.ccdr4.webnode.cz/200000032-b5c58b7b8e/FotkyFoto_fb%20pan%C3%A1%C4%8Dek%20otazn%C3%ADk.jpg
- <http://penize-ihned.growit.cz/wp-content/uploads/2016/09/panacek1-ph.jpg>
- BĚLOHLÁVEK, František, Pavol KOŠŤAN a Oldřich ŠULEŘ. *Management*. Brno: Computer Press, c2006. ISBN 80-251-0396-X.
- JAY, Ros a Richard TEMPLAR. *Velká kniha manažerských dovedností*. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1279-2.
- KOTRBA, Tomáš. *Učebnice manažerské komunikace a dovedností*. 1.vyd. Znojmo: Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo s.r.o., 2009. ISBN 978-80-87314-02-9.

**DĚKUJEME ZA
POZORNOST!**

