

Javni nastup

i
prezentacijske vještine

By Neven Tamarut

STEP RI d.o.o.

Uvod

Svrha određuje vrstu javnog nastupa/govora

Razlikujemo:

Informativni (predstavljanje gotovih projekata)

Utjecajni (kandidature,...)

Zabavni (komični, ...)

Prigodni (zdravice, pogrebi,...)

Prodajni (prezentiranje proizvoda/usluge,...)...



[This Photo](#) by Unknown Author is licensed under [CC BY-NC](#)

#1 Svrha

Prodaja

Traženje
partnera

Traženje
investicije

STRUKTURA PREZENTACIJE PREMA SVRSI

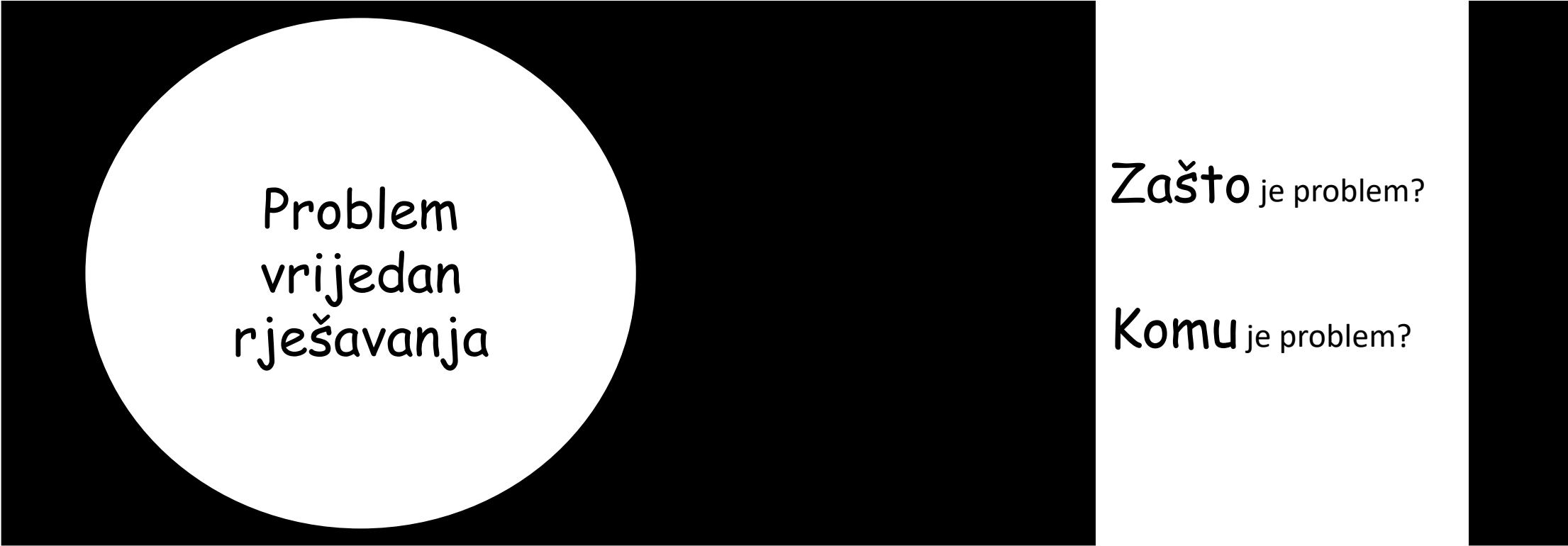
Prodaja		Traženje partnera		Investicija
Naslov		Naslov		Naslov
Problem		Problem		Problem
Rješenje / Demo/ Proizvod		Rješenje / Demo / Prototip ili Proizvod		Rješenje / Demo / Prototip
Konkurencija		Konkurencija		Konkurencija
Prodajni model		Partnerski model		Poslovni model
		Očekivani poslovni rezultat		Očekivani poslovni rezultat
Sljedeći koraci		Sljedeći koraci		Status /Provedbeni plan / Potrebni kapital
Prodajni tim		Tim		Tim

Primjer jednostavne strukture

- Problem
- Rješenje
- Poslovni model
- Provedbeni plan
- Tim



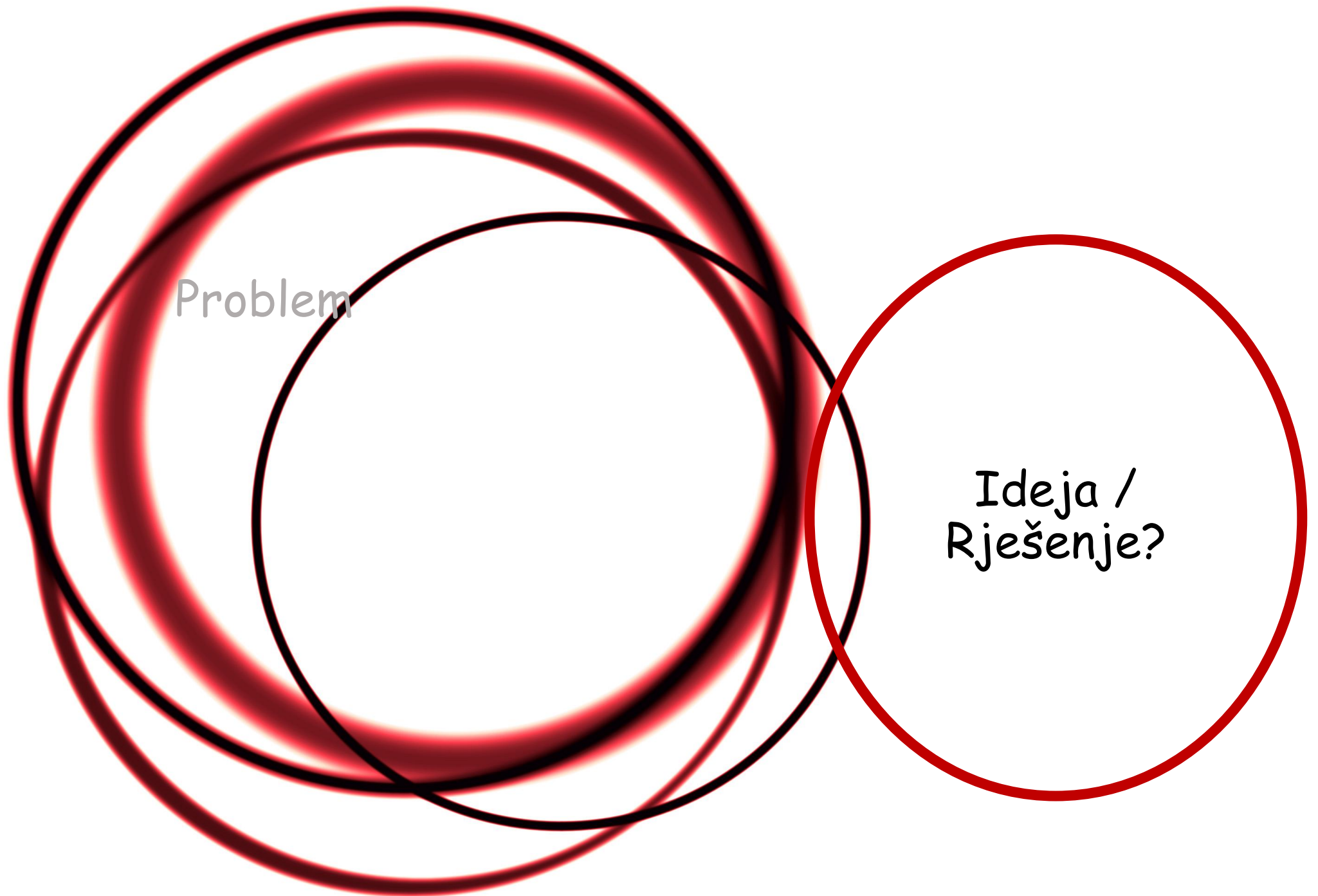
#2 Kreiranje sadržaja



Problem
vrijedan
rješavanja

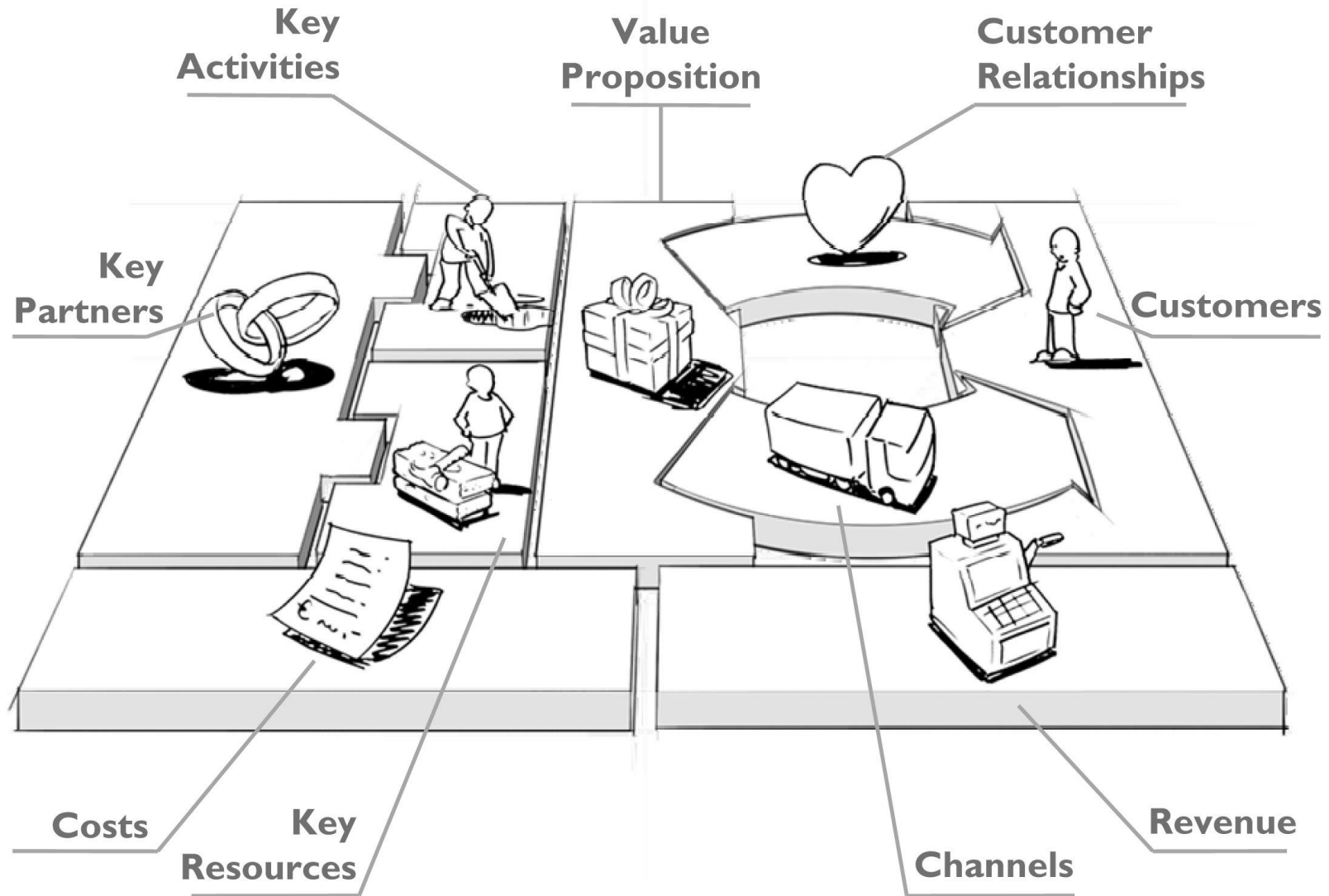
Zašto je problem?

Komu je problem?

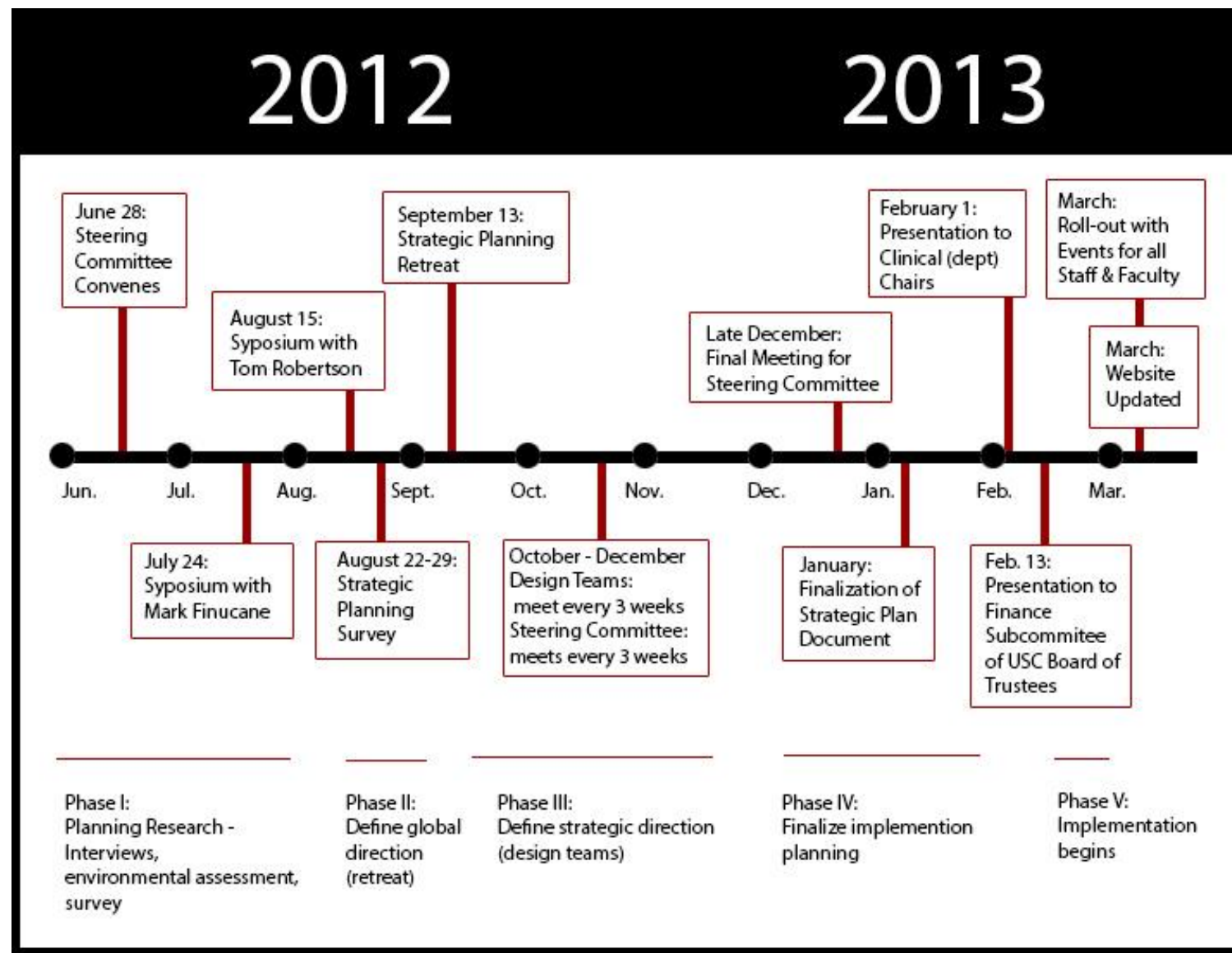


Problem

Ideja /
Rješenje?



drawings by JAM





Tko su? Uloge?

#3 Subjektivni elementi izvedbe

Govorim li jasno, glasno i artikulirano (JGA)?

Pokazujem li strast i samopouzdanje (SS)?

Kontroliram li verbalnu komunikaciju?

Usmjeravam li neverbalnu komunikaciju?

Kako izgledam?



#4 Priprema je važna

Pregledati prostor i opremu

Doznati tko će slušati (liste prijavljenih, upit organizatoru,...)

Izvježbati prezentiranje:

- Mjerenje vremena

- Treniranje izvedbe

- Snimanje / Kontrola

Vježbati pred nekim auditorijem kraće i jednostavnije govore

Birati poznati, svoj, prostor ako je moguće

Poznavati dobro temu

Vježbe disanja i izgovora

#5 PiO (Q&A)

Tko su oni?

Koji je njihov problem? Kako bi ga mogli riješiti?

Što nije rečeno , a bitno je?

Što bi ih dodatno moglo zanimati?

6# Očekivanja

Poziv na dodatnu prezentaciju (2. krug)

Naknadni razgovor

Investiciju ili odobrenje za kredit

Partnerski odnos

Novčanu nagradu

Priznanje



7# Primjer

Predstavljanje : DOBAR DAN, JA SAM_____

PREZENTIRAT ĆU VAM _____

Ili

POZDRAVLJAM SVE PRISUTNE, JA SAM_____

PREDSTAVLJAM RAD TIMA (INŽENJERA) NA RJEŠAVANJU PROBLEMA (ili NA PROJEKTU)_____
(naziv projekta)

Opis problema: PRILIKOM _____ DOGAĐA SE_____

DIREKTNA POSLJEDICA TOGA JE _____

Rješenje: ZAMISLITE DA (ili kako bi se PROBLEM riješio potrebno je)_____

Naše rješenje (glagol: pretvara, reducira, ubrzava,...)_____

Za kraj...

NE POSTOJE LOŠI PREZENTATORI, VEĆ
SAMO LOŠE IZVJEŽBANI!

STRAH JE POBIJEDIV NEPRIJATELJ

Hvala!

Neven Tamarut

Direktor razvoja poslovanja

STEP RI d.o.o.

R. Matejcic 10, 51000 Rijeka, Hrvatska

Ph: +385 51 265 963, Fax: 051 265-999

GSM: +385 (0) 99 70 22 363

e-mail: neven.tamarut@uniri.hr

www.step.uniri.hr



STEPRI

Znanstveno-tehnologijski park
Sveučilišta u Rijeci