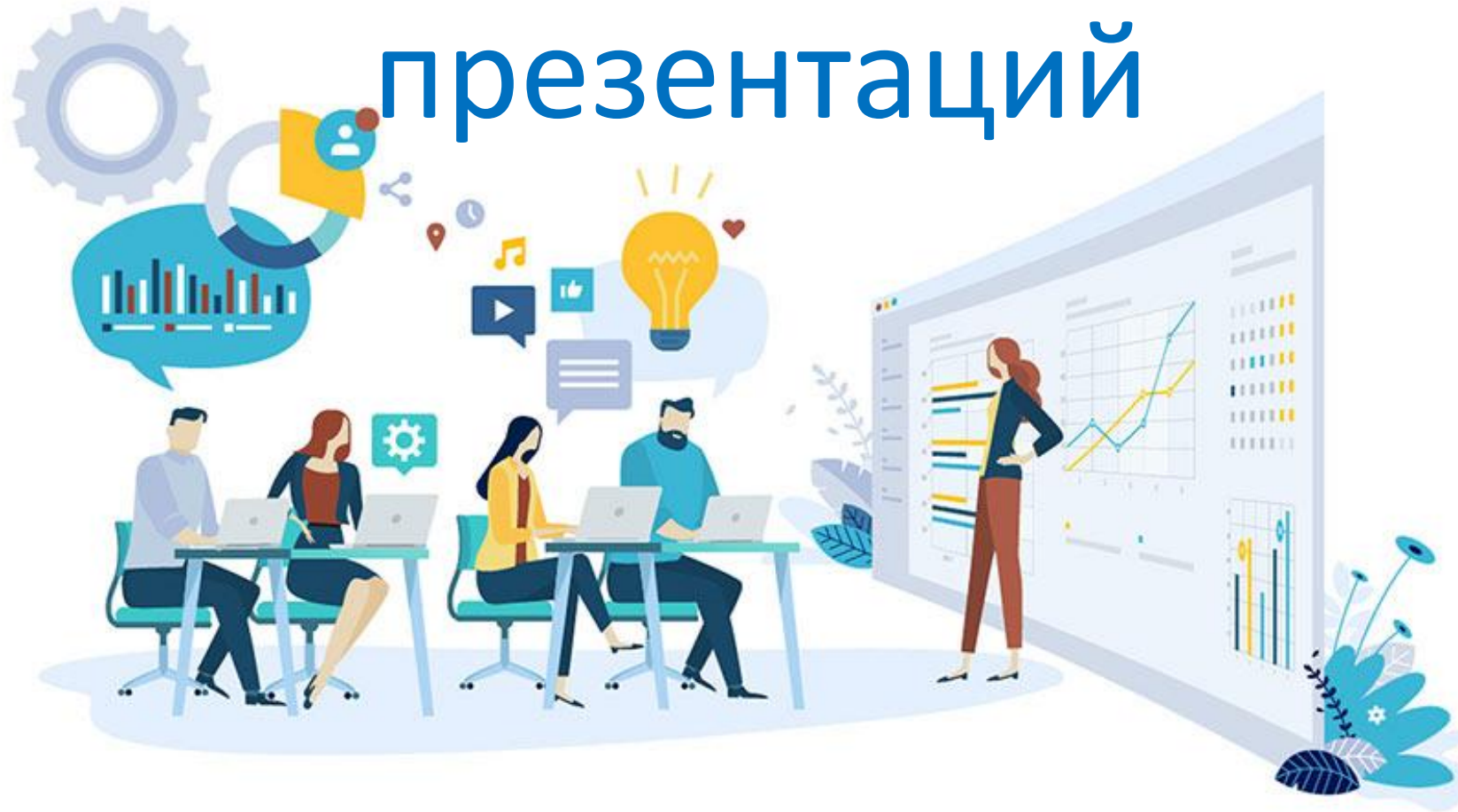


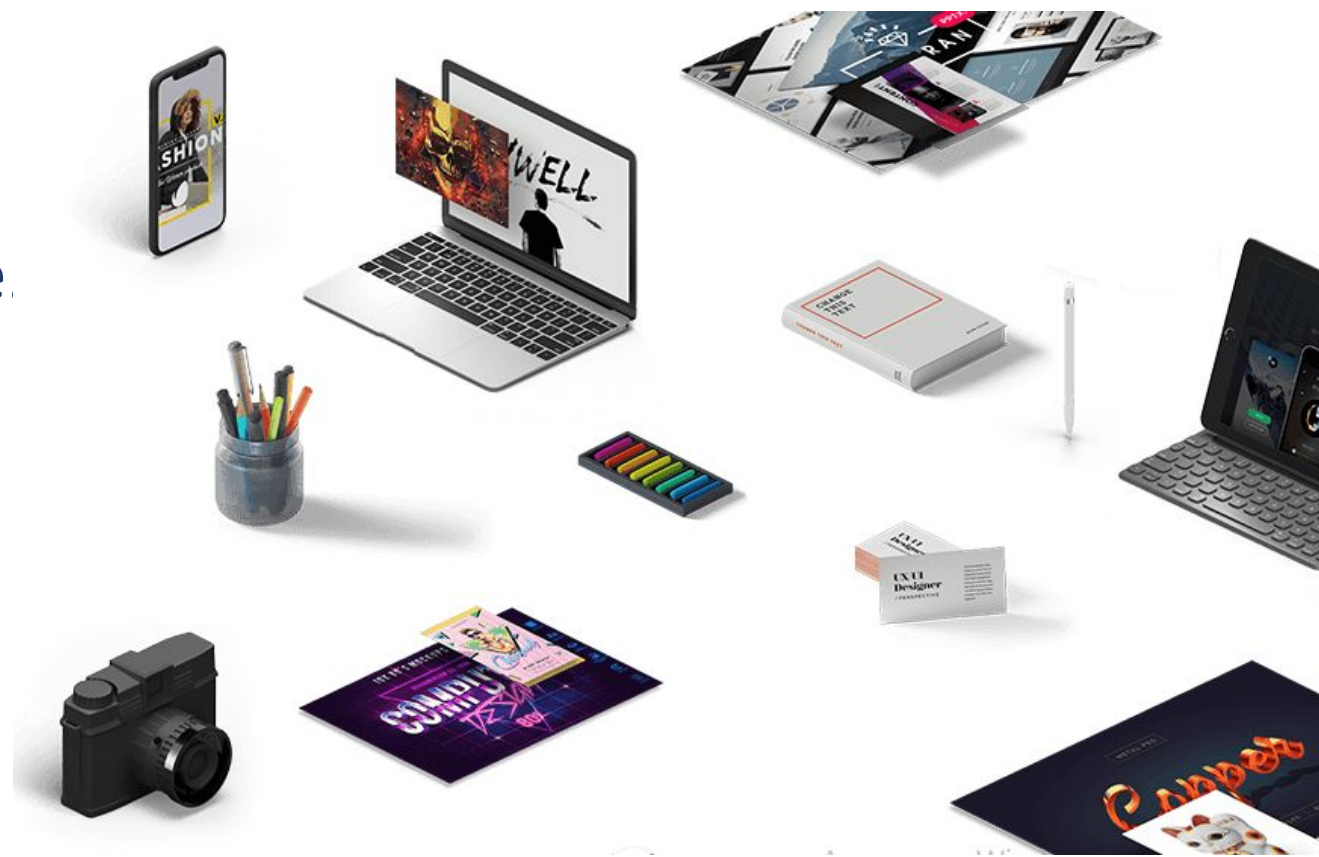
Приемы создания презентаций



Жанара Кооманова

Подготовка к созданию презентации

- ✓ Владение материалом
- ✓ Запишите её
- ✓ Выделите наиболее важное.
- ✓ Знайте свою аудиторию
- ✓ Репетируйте!



Сервисы и программы для создания презентаций

- ✓ MS Power Point
- ✓ Google Slides
- ✓ Prezi



Microsoft Power Point





Google Slides



Рекомендации

- Делайте ваши слайды простыми, упорядоченными

Pre-Presentation Preparation

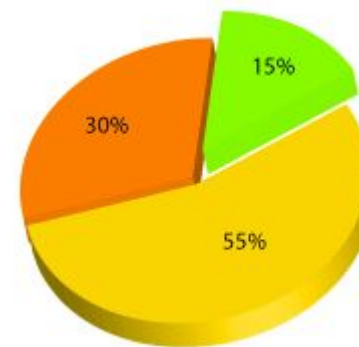
- **Know Your Stuff**
 - Your presentation is not about your PowerPoint slides. It's about you. This means that before you even begin to fill your slides with information, you need to know exactly what you're talking about and why.
- **Know Your Audience**
 - How you talk to a room full of medical professionals will differ greatly from how you talk to a room full of entrepreneurs.
 - This will affect how you address them, as relatable but not patronizing.
- **Write it Out**
 - Start with a Word or Google Doc. Write out everything you will cover.
 - Likely include
- **Rehearse**
 - Yes, even before you created your PPT.
 - Get used to the rhythm of it, feel where natural pauses might fall.

Pre-Presentation Preparation

- **Know Your Stuff**
- **Know Your Audience**
- **Write it Out**
- **Rehearse**

Рекомендации

Визуализируйте информацию



Рекомендации

- Используйте ограниченное число слов на слайдах
- Зрители должны слушать, а не читать
- Используйте фотографий и графику высокого качества
- Сделайте хороший выбор цвета. Используйте 3-5 базовых цветов

Рекомендации

- Репетируйте, репетируйте, репетируйте!
- Практикуйтесь с таймером
- Последовательность - это ключ к эффективной презентации
- Записывайте себя
- Практикуйтесь перед зеркалом

- <https://www.youtube.com/watch?v=PeIPKrrVwgU>

- <https://www.youtube.com/watch?v=ZK3jSXYBNak>

Форматы проведения презентаций

- Elevator Pitch
- Pecha Kucha

PechaKucha
20 X 20
IMAGES SECONDS



- Pecha Kucha (японское слово, переводится как "бла-бла-бла" или болтовня) — это презентация ограниченная временем и количеством слайдов. Придумали — два австрийских архитектора Астрид Кляйн и Марк Дитам.

Основные правила:

- 20 слайдов с фото
- 20 секунд на слайд
- Время презентации 6 мин 40 сек
- Слайды переключаются автоматически
- Живая речь автора на фоне слайдов

- <https://www.pechakucha.com/>

- <https://www.youtube.com/watch?v=32WEzM3LFhw>





PK Create: Edit Presentation

1. Description

2. Images

3. Audio

Next

TITLE

DESCRIPTION

CATEGORIES



Next

Give your PK a title and description, followed by a few categories. These will be publicly viewable and help us show your PK to users who love the same things you do!

Активация Windows

Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

Поддержка

<https://www.pechakucha.com/categories>

Elevator Pitch

Одним из ярких примеров Elevator pitch является случай, произошедший с основателями компании Google Сергеем Брином и Ларри Пейджем



Elevator Pitch

- 30-60 секунд
- 6 - 10 предложения
- 100 – 150 слов
- Цель: заинтересовать инвестора и получить визитку / договориться о встрече
- <https://www.youtube.com/watch?v=7ubBHj242nQ>
- https://www.youtube.com/watch?v=y1Y02_oZP8U
- <https://www.youtube.com/watch?v=JH0Thez9gvA>

Рекомендации к Elevator Pitch/Speech

- В идеале elevator speech должна содержать ответы на вопросы «Кто вы?», «Чем занимаетесь?», «Что хотите получить?».
- Составляя текст презентации, запишите на листике бумаги все то, что вы хотели бы упомянуть. Сюда относятся профессиональные качества, знания и прочие ваши плюсы как кандидата. Когда список будет закончен, вооружитесь красной ручкой и начинайте постепенно вычеркивать позиции, без которых можно обойтись. Продолжайте в таком духе до тех пор, пока ваша речь не сократится до оптимального размера в 80-90 слов или 8-10 предложений.

Рекомендации к Elevator Pitch/Speech

- Нужно как можно подробнее узнать, что интересно слушателю. Обращаться надо к нему лично, и говорить то, что он хочет услышать.
- Речь должна быть чистой, эмоциональной, без лишних пауз и подбора нужных слов.
- Говорить нужно быстрее обычного, но не слишком быстро.
- Не нужно говорить о том, что не является ключевым фактором успеха вашего проекта. Если какую-то информацию можно выкинуть – выкидывайте.
- Используйте зрелищные элементы – демонстрация образцов, метафоры и сравнения.

Учитесь у мастеров публичных выступлений



Ссылки на электронные курсы

- <https://aha.kg/>, <https://aha.kg/ru/course/sotsialnoe-proektirovanie/>
- <https://coursera.org>
- <https://vse-kursy.com/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=32WEzM3LFhw>

תודה

Dankie Gracias

Спасибо

شكراً

Merci Takk

Köszönjük

Terima kasih

Grazie Dziękujemy Dékojame

Ďakujeme Vielen Dank Paldies

Kiitos

Tänname teid

谢谢

Thank You Tak

感謝您

Obrigado

Teşekkür Ederiz

감사합니다

Σας ευχαριστούμε

ଧନ୍ୟବାଦ

Bedankt Děkujeme vám

ありがとうございます

Tack