

## Вопросы к экзамену по дисциплине «Проведение деловых и научных презентаций»

1. Цели и критерии эффективности публичного выступления.
2. Компетенции, обеспечивающие эффективность публичного выступления.
3. Сферы применения навыков публичного выступления и презентации.
4. Выбор стратегии выступления в зависимости от цели выступающего, интересов аудитории, количественного и качественного состава присутствующих.
5. Структура публичного выступления и презентации. Задачи каждого этапа.
6. Композиционные особенности выступления: правила и ошибки.
7. Мишени влияния: логический и эмоциональный уровни восприятия.
8. Варианты организации пространства во время презентации.
9. Учет психологического состояния аудитории.
10. Учет и распределение времени, выделенного на контакт с аудиторией.
11. Внешнее и внутреннее: имидж и состояние выступающего.
12. Влияние первого впечатления на результаты презентации. Оценка выступающего на «нулевом» этапе выступления.
13. Факторы, обеспечивающие позитивное восприятие выступающего аудиторией.
14. Конгруэнтность как фактор доверия: внутреннее и внешнее, левое и правое, вербальное и невербальное.
15. Методы преодоления страха публичного выступления. Техники регуляции эмоций.
16. Создание «якорей» для входа в ресурсное состояние.
17. Схема и важнейшие акценты выступления: Тема и цель, главное и второстепенное, выводы и основные тезисы, эмоциональное подкрепление.
18. Структурирование блоков с учетом психологических особенностей восприятия и переработки информации.
19. Логика построения текста выступления и методы оживления вербальной презентации.
20. Отличия разговорного и письменного языка. Заготовка речевого каркаса презентации. Модульный принцип построения речи. Особенности чтения подготовленной речи.
21. Вокальные характеристики речи. Темп речи и роль паузы. Громкость голоса. Выработка голоса, вызывающего доверие. Высота и тембр голоса. Выработка убедительности интонаций и дикция.
22. Виды демонстрационных материалов: образы, предметы, действия. Принципы наглядности и доступности. Использование метафор и сравнений. Демонстрация предметов (товаров). Раздаточные материалы (листочки, проспекты и пр.).
23. Полезные нюансы Ms Power Point: анимация, звуковое сопровождение, динамичные GIF's, пометки в процессе презентации, дополнительные возможности управления слайдами во время презентации. Анализ эффективности и применимости в своей работе изученных нюансов Ms Power Point.
24. Способы произведения первого впечатления, активизирования внимания слушателей. Варианты начала презентации. Отработка отдельных приемов начала презентации, произведения первого впечатления.

25. Позы и перемещения выступающего. Дистанция между выступающим и слушателями. Позиции «лидера», «эксперта», «своего парня» и др. Точки фокуса внимания.
26. Лицевая экспрессия и движения глаз. Улыбка. Поведение глаз в малой группе. Поведение глаз в большой группе. Три стиля в общении глазами.
27. Экспрессия жестов. Движения рук. Паттерны движений рук. Типология жестов.
28. Развитие харизмы.
29. Обзор приемов убеждения. Алгоритм ключевого высказывания.
30. Техники аргументации, убеждения и влияния на сознание слушателей.
31. Проблематизация слушателей, вовлечение в дискуссию.
32. Разработка презентаций по заданиям. Произнесение убеждающих речей с использованием изученных приемов.
33. Отношение выступающего к вопросам и критике. Вопросы как сигналы о качестве изложения, интересе к теме и др. Использование вопросов и возражений на благо презентации.
34. Варианты реагирования на вопросы и критику (временные, технические и др. возможности).
35. Алгоритм ответа на вопросы слушателей.
36. Техники нейтрализации возражений.
37. Алгоритм противостояния психологическому нападению. Приемы ухода от «трудных» вопросов. Защита от «некорректных собеседников». Методы психологического самбо.
38. Обязательные процедуры завершения контакта с аудиторией.
39. Резюме, эмоциональное подкрепление.
40. Приемы фиксации на позитивном подкреплении желаемого результата.
41. Приемы рефлексии аудитории и обеспечение возможности последующего контакта.
42. Подготовка и проведение презентации с демонстрацией приобретенных знаний и навыков.