

ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

Цель тренинга:



Научиться уверенно выступать перед любой аудиторией, используя публичные выступления как инструмент решения рабочих задач

Для кого

- Любые сотрудники компании
- Менеджеры по продажам
- Технические специалисты
- Руководители проектов
- Сотрудники отдела маркетинга
- HR-специалисты

Как проходит обучение

- С фокусом на практическое применение полученных знаний
- Включает групповые дискуссии, командные и индивидуальные задания
- Дает возможность задать вопросы бизнес – тренеру
- 7 часов
- Очно

На тренинге вы узнаете:

- ✓ Как понять природу страха сцены и применять техники настройки перед выступлением
- ✓ Как строить структуру выступления по модели AIDA для максимального вовлечения аудитории
- ✓ Как уверенно работать с вопросами и возражениями, используя техники переадресации и перехода к последнему слову
- ✓ Как анализировать свои выступления по чек-листу и планировать развитие навыков публичной речи

Программа тренинга

1. Введение в «Публичные выступления»

- Психология страха: почему мы боимся выступать и как с этим работать
- Виды выступлений и их особенности
- Целеполагание: что должны сделать слушатели после вашего выступления

2. Практика: структура убедительного выступления

- Модель AIDA: привлечение внимания, интерес, желание, действие
- Сторителлинг: схема «Боль → Решение → Результат → Призыв»
- Проигровка кейсов: разбор сценариев через модель AIDA

3. Работа с аудиторией и сложными ситуациями

- Неудобные вопросы: техники переадресации, «переход к последнему слову», обоснованный отказ
- Язык тела: голос, жесты, поза оратора
- Деловая игра с проработкой сценариев и применением техник убеждения

4. Специфика онлайн-выступлений и разбор кейсов

- Правила работы с камерой: зрительный контакт, крупность плана, представление одного зрителя
- Анализ выступления по чек-листу: цель, искренность, ценность, фокус
- Разбор реальных кейсов и составление индивидуального плана развития навыков