

Akademia Młodego Ekonomisty



**Autoprezentacja - sztuka
dobrych występów**

Bartosz Majewski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
9 listopada 2016 r.



Cele prezentacji



- **Umiejętne sprzedanie samego siebie.**
- **Oczarowanie słuchaczy.**
- **Pozyskanie zaufania u słuchaczy.**
- **Wywarcie odpowiedniego wpływu na słuchaczy.**

Przygotowanie prezentacji

Należy odpowiedzieć na następujące pytania:

- 1. Kto dokonuje prezentacji?**
- 2. Kto będzie słuchaczem?**
- 3. W jakim celu dokonujesz prezentacji ?**
- 4. Co chcesz powiedzieć?**
- 5. Jak masz wystąpić?**
- 6. Kiedy masz wystąpić?**



Przed wystąpieniem



- **Należy zrobić próbę.**
- **Należy opanować treść.**
- **Należy odprężyć się.**
- **Należy skoncentrować się.**
- **Należy poszukać życzliwych twarzy na sali.**
- **Należy mieć życzliwą twarz.**



Logiczność wypowiedzi

Zacznij od tego, że powiesz, co chcesz powiedzieć, potem powiedz to, a na zakończenie powiedz co powiedziałeś.

Grenville Janner

- 1. Rozpoczęcie.**
- 2. Motywacja.**
- 3. Plan.**
- 4. Treść (podział na części zgodnie z planem).**
- 5. Podsumowanie.**
- 6. Zakończenie.**

Postawa



- **Pozytywne nastawienie do słuchaczy.**
- **Wywołanie pozytywnego efektu pierwszego wrażenia – 55% mimika, 38% ton głosu, 7% to co się mówi.**
- **Wygląd – zjawisko aureoli.**
- **Kontakt wzrokowy z rozmówcą – 30% - 60% czasu rozmowy.**
- **Gestykulacja – swobodne naturalne ruchy.**

Sposób mówienia

- **Intonacja.**
- **Tempo mówienia.**
- **Wyraźna wymowa.**
- **Siła głosu.**
- **Stanowczość wypowiedzi.**



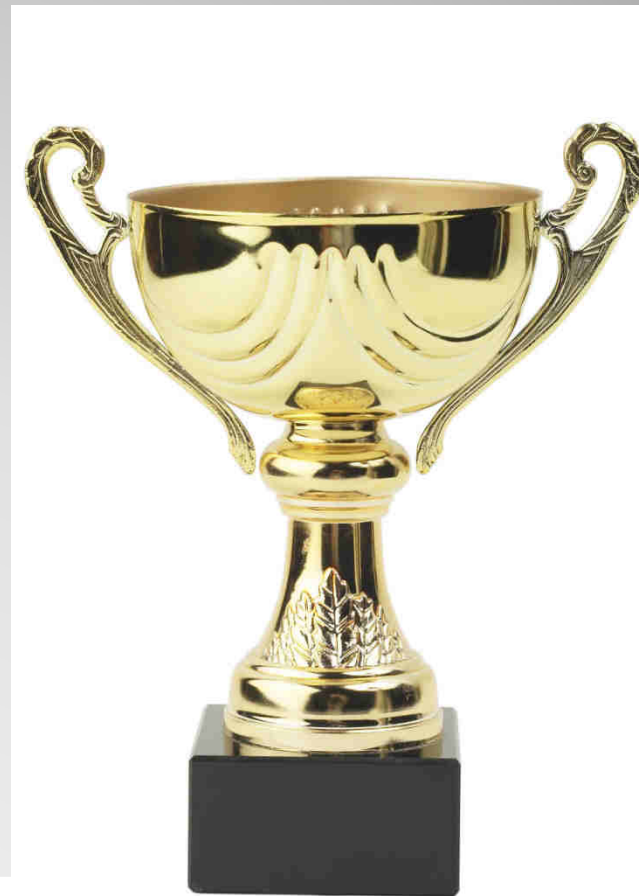
Przekazywana treść



**Powiedz to, co jest im
potrzebne, nie wszystko, co
ty wiesz na dany temat.
Przekazuj tylko te informacje,
które prowadzą Ciebie do
celu.**

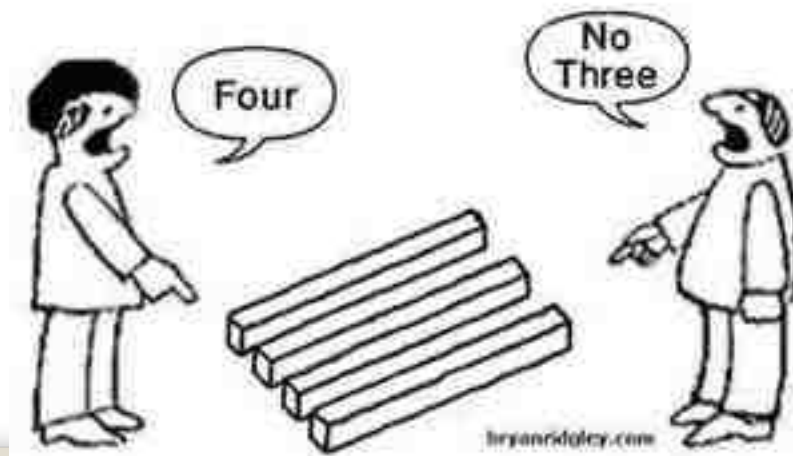
Kluczowe czynniki sukcesu w prezentacji własnej osoby

- **Dobre przygotowanie.**
- **Logiczna wypowiedź.**
- **Otwarta postawa.**
- **Mówienie w sposób zrozumiały.**
- **Przekazywanie informacji w sposób interesujący.**



Skuteczna argumentacja

1. Argumentacja rzeczowa.
2. Argumenty powinny tworzyć szereg: od prostych do złożonych, od znanych do nieznanych.
4. Nie należy stosować zbyt dużej liczby argumentów jednocześnie.
5. Korzystne jest pozostawienie silnego argumentu na końcu.
6. Można stosować szyk nestoriański.
7. Należy stosować pozytywne strategie argumentacji.
8. Należy „zbijać” argumenty partnera.
9. Należy wykorzystać argumentację partnera do uzasadnienia swojego stanowiska.



Podsumowanie

- **Bądź przekonany do tego, co mówisz.**
- **Mów do ludzi.**
- **Mów na temat.**

