

ΟΤΑΝ ΜΙΛΑΤΕ ΣΑΣ ΠΡΟΣΕΧΟΥΝ;



Η ΤΕΧΝΗ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΗΣ ΔΥΝΑΜΙΚΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

Θα θέλατε να κρέμονται από τα χείλη σας ;



Το να παρουσιάζει κανείς ένα θέμα σε μια ομάδα ανθρώπων, είναι για πολλούς μια αφύσικη ασυνήθιστη δραστηριότητα, που άλλους τους κάνει επιθετικούς και άλλους να θέλουν να το βάλουν στα πόδια. Ξαφνικά βρισκόμαστε όρθιοι, ακάλυπτοι μπροστά στα βλέμματα όλων που σα βέλη κατευθύνονται πάνω μας. Αν και οι συνθήκες αυτές φαίνονται αφύσικες, παρ' όλα αυτά οι επιδεξιότητες που πρακτικά χρησιμοποιούμε για να κάνουμε μια απλή παρουσίαση, δεν είναι άλλες από αυτές που χρησιμοποιούμε συχνά στην καθημερινή ζωή μας.

Το σύστημα **«Όταν μιλάτε...σας προσέχουν;»** σας δίνει όλες τις απαραίτητες γνώσεις για την οργάνωση και την εκτέλεση μιας επιτυχημένης παρουσίασης και σας δίνει τη δυνατότητα να εξασκήσετε και να αναπτύξετε τις αναγκαίες επιδεξιότητες με την πρακτική. Το σύστημα **«Όταν μιλάτε...σας προσέχουν;»** σας δίνει τα εργαλεία για να ελέγξετε τους τρεις κύριους παράγοντες μιας επιτυχημένης παρουσίασης: το υλικό, τον εαυτό σας και το ακροατήριο.

ΠΟΥ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ:

Το σύστημα μπορεί να χρησιμοποιηθεί από νέα και πεπειραμένα στελέχη για να αποκτήσουν γνώσεις και τεχνικές γύρω από τον τρόπο που θα αυξήσουν την αποτελεσματικότητα των παρουσιάσεων τους. Καλύπτει πολλά διαφορετικά είδη παρουσιάσεων όπως :

- Παρουσιάσεις Media
- Ομιλητής από έδρα
- Παρουσίαση σε πελάτη
- Παρουσίαση σε ομάδα
- Συναντήσεις στελεχών
- Διοικητικά Συμβούλια
- Παρουσίαση από έναν σε έναν
- Ομαδική παρουσίαση

ΟΦΕΛΟΣ

Το Σύστημα «**Όταν μιλάτε...σας προσέχουν;**» ισορροπεί ανάμεσα στην παροχή γνώσεων και την πρακτική εξάσκηση. Η τεχνική που διδάσκεται σε κάθε φάση της παρουσίασης, είναι σχεδιασμένη σε μοντέλα έτσι ώστε η επιθυμητή συμπεριφορά να είναι ορατή και μετρήσιμη. Μετά την ολοκλήρωση του συστήματος «**Όταν μιλάτε...σας προσέχουν;**» οι συμμετέχοντες θα ξέρουν το **γιατί** και το **πώς** :

- ✱ Να αποκτάς αυτοπεποίθηση και να απαλλάσσεσαι από τον φόβο του ομιλητή μπροστά στο ακροατήριο
- ✱ Να προετοιμάζονται σωστά ώστε να είναι ακριβείς στους χρόνους και αποτελεσματικοί στους στόχους τους
- ✱ Να χρησιμοποιούν τη γλώσσα του σώματος και τα χαρακτηριστικά της φωνής για την επιβεβαίωση των μηνυμάτων που στέλνουν
- ✱ Να κάνουν σωστή χρήση των οπτικοακουστικών μέσων
- ✱ Να αντιμετωπίζουν δύσκολες καταστάσεις, που προκύπτουν από την αντίδραση του ακροατηρίου.

Ατομικά σχέδια εφαρμογής συμπληρώνονται στο τέλος κάθε ενότητας για να βοηθηθεί η άμεση εφαρμογή των τεχνικών του συστήματος στην καθημερινή πρακτική.

ΔΟΜΗ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Το σύστημα περιλαμβάνει τις εξής ενότητες :

- I. **Εισαγωγή**
 - A. Επικοινωνία
 - B. Φάσεις οργάνωσης μιας παρουσίασης
 - C. Οργάνωση υλικού
 - D. Χρονικός προγραμματισμός
- II. **Το υλικό**
 - A. Προετοιμασία
 - B. Οργάνωση ιδεών και Δομή παρουσίασης
 - C. Οπτικά βοηθήματα
- III. **Ο παρουσιαστής**
 - A. Στοιχεία επαγγελματικής εμφάνισης
 - B. Αυτοέλεγχος
 - C. Γλώσσα σώματος
 - D. Χρήση φωνής
- IV. **Το ακροατήριο**
 - A. Χειρισμός ερωτήσεων & απαντήσεων
 - B. Κλείσιμο παρουσίασης
 - C. Δύσκολες περιπτώσεις
 - D. Παρουσιάσεις - Κριτική

ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

- ✱ Το σύστημα αποτελείται από τέσσερες ενότητες που μπορούν να πραγματοποιηθούν ανεξάρτητα ή μια από την άλλη σύμφωνα με τις ανάγκες προγραμματισμού του πελάτη. Το σύστημα μπορεί να ολοκληρωθεί σε 2 (8 συμμετέχοντες) ή 3 ημέρες (16 συμμετέχοντες).
- ✱ Η διαδικασία εκπαίδευσης περιλαμβάνει παρουσίαση τεχνικών, ασκήσεις, και εφαρμογή με πραγματικές παρουσιάσεις που μαγνητοσκοποούνται. Ο κάθε συμμετέχων έχει την δυνατότητα να διαπιστώσει τα λάθη του και με την εφαρμογή των τεχνικών να βλέπει την συνεχή βελτίωση του. Στο τέλος του συστήματος κάθε συμμετέχων παραλαμβάνει μια προσωπική κασέτα video που έχει καταγραφεί η βελτίωση του στην παρουσίαση.
- ✱ Ο αριθμός των συμμετεχόντων μπορεί να είναι 8 ή 16.