

Tipy pro Vaše prezentace

Připravili jsme pro vás pár postřehů a doporučení, které vám mohou napomoci k lepšímu umístění v soutěžích o nejlepší prezentaci v PowerPointu. Některé z rad určitě oceníte i v praktickém životě. Už jenom taková maturita je vlastně prezentace před skupinou osob.

Prezentace má svou vlastní osnovu:

1. Vše začíná úvodem – je třeba stručně představit vás a vaši firmu (jméno, čím se zabývá – krátce, přehledně + vychválit její přednosti (je již dlouho úspěšná na trhu apod.). Úvod by neměl být dlouhý. Pokud máte delší prezentaci, je vhodné na jednom snímku seznámit posluchače s tím, o čem všem budete hovořit.
2. Stěžejní část prezentace (cca 2/3 délky celé prezentace) má být věnována zboží nebo službě, které nabízíte. Nebojte se zajít do podrobností a uveďte i několik málo nejzajímavějších nabídek nebo příkladů.
3. Je třeba ještě zainteresovat zákazníka. V průběhu každého veletrhu uslyší a uvidí spoustu zajímavých nabídek. Bude tím přímo přesycen. Je třeba ho přesvědčit, že nejvýhodnější je pro něj právě vaše zboží, že to je to, co potřebuje. Přesvědčte jej o tom.
4. A nyní zákazník ještě potřebuje pobídku, aby se sebral a šel k vám nakoupit, něco, čím se odlišíte od konkurence. Samozřejmostí je třeba pozvání k vašemu stánku se sdělením jeho konkrétní polohy, ale také důvod, aby k vám šel co nejdříve, než ostatní podněty způsobí, že na vás pozapomene. Máte nějakou akční slevu? Soutěž? Loterii? Rozdáváte nějaké dárečky? Nebo ho snad pozvete na domácí cupcake? Nezapomeňte se rozloučit a uvést plný kontakt na vaši firmu.
5. Obě poslední části nesmí být příliš dlouhé, jinak nepůsobí tak, jak by měly.

Tipy pro přípravu prezentace:

1. Podrobně si prostudujte propozice soutěže. Pokud si nejste něčím jisti, nebojte se kontaktovat organizátory se žádostí o vysvětlení. Jakékoliv odchýlení od zadání znamená, že vaše prezentace přijde o spoustu bodů nebo bude dokonce vyloučena. Nejčastější chybou je nerespektování maximální délky prezentace.
2. Nezapomínejte na to, že prezentace na 3 minuty a na 10 minut jsou dvě úplně odlišné věci.
3. Samotná elektronická prezentace a mluvená prezentace firmy za doprovodu elektronické prezentace jsou dva zcela odlišné typy prezentací. Pokud se pokusíte udělat jednu prezentaci pro oba účely, nebudete úspěšní, což ale neznamená, že nemůžete udělat elektronickou prezentaci do soutěže (bez mluveného slova) a pak ji nezkrátit a neupravit pro potřeby prezentace své firmy na pódiu.
4. Připravujte prezentaci podle toho, jestli bude jenom puštěna nebo jestli ji budete doprovázet slovem. To, že se představíte, řeknete dvě tři věty, pustíte prezentaci a pak už jen mlčíte, je nejlepší způsob, jak obsadit nejnižší příčky v soutěži.
5. Zamyslete se nad tím, jestli prezentaci doplnit hudbou a když, tak jakou. Pokud prezentaci doplňujete mluveným slovem, tak musíte hudbu překřikovat a pravděpodobně vám bude špatně rozumět. Dále si je třeba položit otázku, jestli se vaše oblíbená písnička (druh hudby) opravdu hodí pro prezentaci zboží nebo služeb, které nabízíte a není-li její text pro veletrh nevhodný.
6. Zamyslete se nad použitím příliš velkého množství efektů při přechodu jednotlivých snímků. Některé efekty působí vysloveně rušivě. Stejně i příliš efektů při načítání obrázků a textů může být na škodu.

7. Pamatujte, že velikost písma je velmi důležitá pro úspěch prezentace. Při správné volbě záleží na spoustě faktorech jako je vzdálenost publika od plátna, velikost plátna, věk publika, zvolený font, ad. Ideální velikost je spíše rozmezí, než pevně dané číslo. Určitě nic nezkazíte, když to vaše písmo, bude ve velikosti 18 – 30 bodů.
8. Když už jsme u fontu, ověřte si, že používáte font, který podporuje češtinu. Určitě nechcete, aby váš nádherný font měl některé specifické české znaky jako jsou č, ě, ř, ž psané defaultním Arielem.
9. Řiďte se pravidlem, že na jednom snímku by neměly být více jak tři různé barvy a 3 obrázky.
10. Máte prezentaci graficky sladěnou?
11. Účelem prezentace je obvykle ukázat divákům vaše zboží nebo služby. Povídání o tom kdo jste, jaká je vaše historie a čeho všeho jste dosáhli, obvykle nikoho příliš nezajímá. Jeden snímek vaší školy a jeden společný snímek vás všech je OK, ale snímky jednotlivých pracovníků firmy s povídáním, co ve firmě dělají, už OK nejsou. Příliš zajímavé nejsou ani úspěchy firmy v předchozích letech, kdy v ní pracovali jiní lidé. Opět, jeden snímek, krátká rekapitulace, informace o tom, že firma je již X let úspěšně na trhu, ano, více ale bude nudit. Stěžejní část prezentace musí být o vaší nabídce.
12. Vžijte se do role zákazníka a řekněte si, co byste asi tak rádi slyšeli.
13. Při rozvržení prezentace se snažte řídit heslem, že jeden snímek odpovídá maximálně minutě hovoru (není žádný důvod, aby každý snímek byl stejně dlouhý, střídáním pozvolnější a svižnější části prezentace udržíte více divákovu pozornost).
14. Pokud prezentaci doprovázíte mluveným slovem, vyvarujte se použití časovače a posunujte si snímky manuálně.
15. V prezentaci musí být k dispozici plný kontakt na vaši firmu a vaše logo.
16. Pozváním klienta nebo ubezpečením, že je ve vaší firmě opravdu vítán, nikdy nic nezkazíte.
17. Každou prezentaci je třeba nějak ukončit.

A nyní několik doporučení k tomu, jak prezentaci doprovázet mluveným slovem:

1. Snažte se jít na pódium jenom v tom počtu lidí, který bude mluvit. Nezapomeňte si rozvrhnout své výstupy rovnoměrně. Pokud jeden mluví a dva mu dělají „křoví“, tak to nepůsobí moc dobře a porota to náležitě „ocení“.
2. Pokud se veletrhu neúčastní firmy ze zahraničí a v propozicích soutěže není uvedeno, že musí mít i cizojazyčnou verzi, tak si dobře rozmyslete, jestli si ji připravíte. Lámaná angličtina nebo němčina působí spíše kontraproduktivně. Stejně tak rušivě působí, pokud prezentaci tlumočíte do tří dalších jazyků, byť jsou perfektní. Někdy je méně více. Jeden cizí jazyk obvykle stačí. Není potřeba překládat doslova, stačí kratší shrnutí, kterým upozorníte na své zboží nebo na své služby a ukážete to, že na zahraniční účastníky myslíte a jste schopni se jim následně věnovat individuálně.
3. Při tlumočení přemýšlejte. Pokud váš spolužák řekne, že se jmenuje Jan Novák, tak neříkejte „My name is Jan Novák“, ale třeba „This is Jan Novák“ a ukažte na něj. Obzvláště důležité je to tehdy, kdy mluvčí a tlumočník jsou rozdílného pohlaví.
4. Nebojte se vzít si text prezentace s sebou na pódium. Kotvička v podobě vytištěné prezentace nebo jenom poznámek k jednotlivým snímkům se hodí i těm nejlepším řečníkům. Nehledě na to, že tím, že držíte v ruce papíry s poznámkami, odpadá otázka co s rukama.
5. Vůbec nevádí, když jednou za čas nahlédnete do doprovodného materiálu, který jste si s sebou přinesli, ale nesmíte z podpůrného materiálu číst. To si můžete ještě jakž takž dovolit u cizojazyčné verze, ale čtení musí být bez zaškobrtnutí.
6. Nečtěte ani jednotlivé snímky. Jednotlivé odrážky vám slouží jenom jako záchytné body. Na předčítání textu prezentace posluchači nejsou zvědaví, to zvládnou sami.

7. Dodržujte oční kontakt s obecnstvem. Vyberte si z obecnstva pár lidí a mluvte k nim. Nezapomeňte je ovšem střídat a průběžně se dívat do všech částí hlediště.
8. Nezapomeňte představit sebe a svou firmu.
9. Pokud se objeví rušivý prvek (jako je třeba někdo vstupující do sálu, kde prezentujete) nebojte se zmlknout a prezentaci přerušit.
10. Rukama můžete gestikulovat, ale nesmíte si je strkat do kapes. Gesta nepřehánějte, měla by být umírněná a pomalá. Vyzkoušejte si je před zrcadlem.
11. Mluvte pomalu a rozvázně. Jasně artikulujte a mluvte dostatečně nahlas.
12. Mluvte-li na mikrofon, držte ho šikmo k sobě, cca 4-5 cm od svých úst. Příliš vzdálený mikrofon nezachytí všechny slabiky, a pokud budete mít ústa těsně u mikrofonu, vaše řeč bude vypadat, jako když prskáte.
13. Nebojte se trémy. Tu má skoro každý a je přirozená. Ale pamatujte, že se jí nesmíte nechat pohltit. Strach zabíjí myšlení. Zkuste se před vystoupením napít, vydýchat nebo projít.
14. Nemluvte do plátna, ale vždy jen směrem k divákům.
15. Důkladně se na vystoupení připravte. Odříkejte prezentaci svým kolegům a nechte si od nich říci, co děláte špatně. Mluvit bez zkoušky si může dovolit jenom velmi zkušený řečník. Řečnictví bylo uměním a již ve starověkém Řecku a vyučovalo se mu několik let!
16. Mějte v záloze náhradníka. Může se stát, že mluvčímu ráno není dobře a najednou nemáte nikoho, kdo by byl schopen vaší prezentaci odříkat.
17. Nezoufejte, pokud se vám vystoupení nepovede, to se může stát každému. V případě prezentací obzvláště platí, že cvičení dělá mistra. Budou další příležitosti a s každou další odpřednášenou prezentací budete lepší. Okřídlené „Těžce na cvičišti, lehce na bojišti“ platí i zde.