

Obsah

O autorce	9
Úvodní slovo k českému vydání	10
Předmluva	11
1. kapitola	
Pět nejhorších zabijáků prezentace	13
1. <i>Mluvím, jak dlouho chci!</i>	15
2. <i>Já prostě hovořím na své téma!</i>	15
3. <i>Nejlíp ze všeho je ignorovat posluchače!</i>	16
4. <i>Improvizace je všechno!</i>	16
5. <i>Já jsem lepší než ti druzí!</i>	17
2. kapitola	
Příprava prezentace	19
2.1 Podnět k prezentaci, publikum a prostředí	21
2.2 Jaký máte cíl?	23
<i>Proč je cíl tak důležitý?</i>	24
<i>Jak se vyhnu chybným cílům?</i>	24
2.3 Shromažďování, výběr a uspořádání materiálu pro prezentaci ...	25
<i>Výběr materiálu</i>	26
<i>Uspořádání sebraného materiálu</i>	27
<i>Jak můžete se svou argumentací pokročit ještě dále</i>	28
2.4 Správná dramaturgie	28
<i>Titulky vzbuzující zvědavost</i>	29
<i>Strhující zahájení</i>	29
<i>Přesvědčit hlavní část svého vystoupení</i>	32
<i>Jak si usnadnit přesvědčování</i>	34
<i>Konec dobrý, všechno dobré</i>	35
<i>Jak provedete dobrý závěr?</i>	36
2.5 Manuál a kartičky	36
<i>Učit se textům nazpaměť má své nevýhody</i>	36
<i>K čemu je řečnický manuál nebo kartičky?</i>	37
<i>Jak by měl podkladový text pro vaše vystoupení vypadat?</i>	38

	<i>Jak pracujeme s řečnickým manuálem?</i>	40
	<i>Mnozí dávají přednost kartičkám</i>	40
	<i>Jak si zhotovím řečnické kartičky?</i>	41
	<i>Jak stanovit klíčová slova a věty?</i>	42
	<i>Jak by měly řečnické kartičky vypadat?</i>	43
	<i>Jak pracuji se svými kartičkami?</i>	43
2.6	Cvičení dělá mistra	43
	<i>K čemu je nám cvičení?</i>	43
	<i>Uplatňujeme kvalifikovaně řeč svého těla</i>	44
	<i>Jak najdu ta správná slova?</i>	47
	<i>Jak je to s humorem při prezentaci</i>	50
	<i>Žádný strach před trémou</i>	52
3. kapitola		
	Jak oslovíte smysly posluchačů	55
3.1	Vizualizace – oč tu vlastně jde?	57
	<i>Jak vytvořit účinnou vizualizaci</i>	58
3.2	Grafické vyjadřování – grafy, tabulky, obrázky atp.	59
	<i>Diagramy (grafy)</i>	60
	<i>Tabulky</i>	63
	<i>Obrázky</i>	63
3.3	Modely a produkty k osahání	64
	<i>Jak můžete uplatnit video</i>	65
3.4	Nejdůležitější média pro prezentaci	66
	<i>Flipchart</i>	66
	<i>Zpětný projektor</i>	66
	<i>Diaprojektor</i>	67
	<i>Promítání filmů</i>	68
3.5	Překvapující, ba přímo „třeskutá“ účinnost prezentací s multimédií	68
	<i>Co potřebujete k přípravě multimediální prezentace</i>	70
	<i>Na co je třeba dbát při přípravě a provádění multimediální prezentace</i>	71
4. kapitola		
	Prezentujeme	73
4.1	Vystupujeme sympaticky a kompetentně	75
	<i>Jsem osobnost?</i>	76
	<i>Jaké mám kompetence?</i>	77
	<i>Jsem přitažlivý?</i>	79

Vypadám dobře?	79
Projevuji publiku patřičnou vážnost?	80
4.2 Co dělá moje publikum?	81
Důležité: navázat vztah s publikem	81
Buzení znaveného publika	82
Jak se vypořádat s choulostivými situacemi	82
4.3 Jak se dobře uplatníme v diskusích	83
Doporučení pro správné chování během diskuse	84
4.4 Jak zacházet s dotazy	85
Promyslete si možné otázky ke svému tématu	85
Jak podnítím otázky?	87
Jak pojednám položené otázky?	87
Nepříjemné dotazy a jak na ně reagovat	88
5. kapitola	
Vyhodnocování prezentací	91
5.1 Dotazník pro externí zhodnocení	93
5.2 Dotazník pro sebezhdnocení	95
6. kapitola	
Prezentace v prodejní činnosti	97
6.1 Příprava na návštěvu u zákazníků	99
Shromážďujte si všechny informace o vašich výrobcích, resp. službách	100
Připravte se na různé typy zákazníků!	100
Přiřadte zákazníka k určité cílové skupině!	102
Využívejte reklamní pomůcky!	102
Správně se oblékejte!	102
Vezměte si s sebou ty správné produkty!	103
Pozitivní vyzarování (osobní kouzlo)	103
6.2 Čtyři fáze prodejního rozhovoru	103
Otvírací fáze: Jak probudím zájem?	105
Fáze analýzy potřeb: Jak zjistím, co zákazník potřebuje?	105
Argumentační a prezentační fáze: Jak přesvědčím zákazníka?	106
Fáze uzavření: Podle čeho poznám, že je zákazník připraven koupit? Jak získám objednávku?	108
Knihy z edice Poradce pro praxi	110