

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

Кафедра управления персоналом

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Техника презентаций

(Б1.В.ДВ.08.02)

Краткое наименование дисциплины – Техн. през.

по направлению подготовки: 38.03.03 Управление персоналом

направленность (профиль): «Управление персоналом организации»

квалификация выпускника: Бакалавр

форма обучения: очная

Год набора - 2022

Автор – составитель:

Профессор, кандидат философских наук, профессор кафедры управления персоналом
Аверченко Любовь Кузьминична

Новосибирск, 2021

1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины "Техники презентаций" является получение компетенций:

ПКс-2	Способен разрабатывать и применять кадровые технологии оценки различных категорий персонала
ПКс-12	Способен применять навыки самоуправления и самостоятельного обучения, использовать устную и письменную коммуникации для презентации и самопрезентации

2. План курса

Тема 1. Инструменты подготовки и проведения презентации

1.1. Сущность презентации

Понятие «презентации» в деловом мире. Алгоритм подготовки презентации. Структура публичного выступления: вступление, основная часть, заключение, ответы на вопросы. Типы презентаций различающимися определенными особенностями.

1.2. Техника нулевой презентации

Нулевая презентация как прелюдия. Рецепт для первых 30 секунд. Элементы нулевой презентации: эффект первого впечатления (габитарный имидж, голос, содержание); зрительный контакт; вербальный имидж; невербальное поведение. Ошибки нулевой презентации.

Тема 2. Психологические секреты эффективной презентации

2.1. Эмоциональная составляющая презентации

Обращение оратора к эмоциональной сфере. Активизация правого полушария. Роль закона лидерства в восприятии новых эмоций. Терминология катастрофы и достижений. Приемы эмоциональности.

2.2. Приемы привлечения внимания

Примеры приемов привлечения внимания: интересный факт, авторитетный источник информации, контрастные раздражители, «чертог славы», демонстрация предмета, возбуждение любопытства, неожиданное прерывание мысли, вовлечение присутствующих в совместное изменение условий и др.

Тема 3. Техника преодоления страха перед презентацией

3.1. Что вызывает страх

Причины проявления волнения. Осознание источника страха. Роль работы мозга оратора. Урок матрицы.

3.2. Алгоритм и векторы преодоления волнения

7 векторов для размышления и действия на тему «Как не волноваться при публичных выступлениях»: подготовка, физиология, рационализм, психология, опыт, практика общения и публичных выступлений, мистика. Приемы освобождения от волнения во время публичного выступления.

Тема 4. Сторителлинг как метод презентации

4.1. Понятие, правила и приемы сторителлинга

Что такое «сторителлинг». Три компонента истории по Аристотелю. Где находит применение сторителлинг. Рыночное позиционирование компании средством

сторителлинга. Правила и законы сторителлинга. Алгоритм истории. Всегда ли нужен сторителлинг.

4.2. Притчи, байки, лайфхаки как инструменты презентации

Иллюстрации публичного выступления: притчи, мифы, легенды, лайфхаки, сказки, анекдоты, поговорки и др.

Тема 5. Техника невербальной презентации

5.1. Восприятие и интерпретация невербальных сигналов

Невербальная составляющая презентации. Согласование сигналов тела со словами. Пять типов сигналов: поза, мимика, жестикуляция, дистанцирование, интонация.

5.2. Харизматический язык тела

Слагаемые харизмы оратора: прямая осанка, высоко поднятая голова, устойчивая поза, уверенная жестикуляция в сфере «своего влияния», зрительный контакт, однотонный цвет одежды и др. Советы достойного применения своим рукам. Сигналы пальцев рук.

Тема 6. Правила и требования к оформлению презентации

6.1. Виды и форматы презентаций

Виды презентаций для реализации коммуникативных задач. Презентации печатные и электронные. Варианты компьютерных презентаций. Стиль бизнес-презентаций.

6.2. Практические рекомендации по оформлению слайдов

Стиль подачи презентаций. Оформление слайдов. Единый стиль оформления: шрифт, размер, цвет, анимации и др. Принципы презентации Радислава Гандапаса. Правила общей композиции.

3. Формы текущего контроля и промежуточной аттестации

В ходе реализации дисциплины «Техники презентаций» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема		Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1	Инструменты подготовки и проведения презентации	Устные ответы на вопросы
Тема 2	Психологические секреты эффективной презентации	Устные ответы на вопросы
Тема 3	Техника преодоления страха перед презентацией	Устные ответы на вопросы Письменное выполнение практического задания
Тема 4	Сторителлинг как метод презентации	Письменное выполнение практического задания
Тема 5	Техника невербальной презентации	Устные ответы на вопросы
Тема 6	Правила и требования к оформлению презентации	Письменное выполнение практического задания

Зачет с оценкой проводится в форме устного/письменного ответа на вопросы и устного/письменного выполнения практических заданий.

4. Основная литература

1. Аверченко, Л.К. Техники презентаций: курс лекций /Л. К. Аверченко; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Сиб. ин-т упр. - Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2017. - . – То же [Электронный ресурс]. - Доступ из Б-ки электрон. изданий / Сиб. ин-т упр. – филиал РАНХиГС. – Режим доступа: <http://www.sapanet.ru>, требуется авторизация (дата обращения: 07.11.2021). - Загл. с экрана.

2. Асмолова, М. Л. Искусство презентаций и ведения переговоров : учеб. пособие / М.Л. Асмолова. - 3-е изд. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. – 48 с. – (Президентская программа подготовки управленческих кадров). – ISBN 978-5-369-01543-8. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1078329> (дата обращения: 07.11.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

3. Муромцева, А. В. Искусство презентации. Основные правила и практические рекомендации : практическое пособие / А. В. Муромцева. - 6-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2021. - 110 с. - ISBN 978-5-9765-1005-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2084281> (дата обращения: 07.11.2021). – Режим доступа: по подписке.