

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. ИСКУССТВО ПРЕЗЕНТАЦИЙ	3
Тема 1.1. Планирование презентации. Цели, задачи и особенности презентации инновационного проекта	3
1.1.1. Основные понятия. Сложности в продвижении инновационного проекта	4
Участники инновационного процесса	8
Проблемы коммерциализации инновационных технологий и способы решения проблем	12
Сопротивление изменениям	12
Особенности восприятия устной информации	15
1.1.2. Профессиональные компетенции ведущего презентацию	16
Критерии оценки компетенции ведущего презентацию	16
Подготовка профессиональных действий для достижения успеха	17
1.1.3. Основные шаги к успеху и правила постановки целей	19
Анализ ситуации при подготовке презентации	20
Планирование — постановка цели	21
1.1.4. Изучение аудитории для выбора формы и составления плана презентации	23
Логическая структура изложения основной части презентации	24
Планы презентаций инновационных проектов	27
Контрольные вопросы	31
Список литературы	31
Тема 1.2. Подготовка к презентации	32
1.2.1. Подготовка эффективного содержания	33
Подготовка содержания	34
Основная часть	35
Эффективное вступление	37
Завершение презентации	39
1.2.2. Метод подготовки к презентации на основе интеллект-карт	40
Mind Map®: Метод ментальных карт (интеллект-карт) Тони Быюзена	40
1.2.3. Подготовка презентации для инвестора и критерии оценки проектов для финансирования	44

1.2.4. Презентации для получения грантов.	
Подготовка заявок.....	49
Заявка на грант.....	49
Состав заявки	50
Титульный лист	51
Аннотация заявки (раздаточный материал).....	52
Подготовка основного содержания для презентации	53
Постановка проблемы или обоснование потребностей в презентации	55
Цели и задачи проекта	58
Методы	59
Бюджет	61
1.2.5. Подготовка визуальных средств презентации	73
Визуальные средства.....	73
Слайды	76
Методы и средства визуального представления информации	78
1.2.6. Техническое и программное обеспечение презентации	85
Технические средства	85
Планировка помещения.....	87
Работа с проекторами	90
Контрольные вопросы.....	92
Список литературы.....	92
Тема 1.3. Практика-репетиция. Управление собственными ресурсами и психологический настрой на успех	94
1.3.1. Психологический настрой на успешную презентацию и приемы преодоления волнения перед выступлением.....	94
Самоанализ для подготовки	96
1.3.2. Способы повышения качества презентации: фразы, жесты, манеры и внешний вид оратора	102
Одежда для презентации	103
Рекомендации профессиональных ораторов	107
Контрольные вопросы.....	109
Список литературы.....	109
Тема 1.4. Проведение презентации, психологический и коммуникативный аспекты влияния на аудиторию	110
1.4.1. Аксиомы восприятия речи, методы усиления восприятия и управления вниманием аудитории. Язык телодвижений.....	111

Управление вниманием	113
Причины потери внимания в аудитории	116
Управление языком тела и невербальными сигналами	121
1.4.2. Методы влияния на слушателей и приемы убеждения	137
Программирующие фразы	145
Технологии влияния на потребности	150
1.4.3. Сложные моменты на презентации и приемы управления ситуацией	162
Управление слушателями при ответе на сложные вопросы	163
Управление спором и методы аргументации	169
Рекомендации по проведению презентации	174
1.4.4. Советы выступающему перед инвесторами	175
1.4.5. Советы профессионалов	177
Советы Сергея Ребрика	177
Рекомендации Сергея Ребрика	180
Советы Радислава Гандапаса	182
Советы Карстена Бредемайера	184
Советы Марины Мелия	185
Контрольные вопросы	186
Список литературы	187

Раздел 2. ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ	188
Тема 2.1. Введение	188
2.1.1. Определение переговоров	188
2.1.2. Цели и стратегии переговоров	188
2.1.3. Основные этапы переговоров	189
Контрольные вопросы	193
Список литературы по теме 2.1	193
Тема 2.2. Подготовка к переговорам	194
2.2.1. Информационная подготовка к переговорам (цель, позиции и интересы)	194
2.2.2. Психологическая подготовка к переговорам (методы ведения переговоров и способы подачи позиции)	196
2.2.3. Техническая подготовка к переговорам	203
Контрольные вопросы	206
Список литературы	206
Тема 2.3. Ведение переговоров	207
2.3.1. Установление контакта	207

2.3.2. Взаимная ориентация в проблеме — уточнение позиций и интересов	221
2.3.3. Поиск решения (обсуждение, аргументирование, выдвижение предложений, их обоснование)	225
2.3.4. Торг	228
2.3.5. Противодействие уловкам	230
2.3.6. Заключение соглашения и выход из контакта	238
Контрольные вопросы	238
Список литературы	239

ПРИЛОЖЕНИЕ

Путь к успеху в переговорах и презентациях. 12 правил М. Асмоловой	240
---	-----

СПИСОК ОСНОВНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПО КУРСУ ...

241