



---

# Sztuka prezentacji

© **Mariusz Trojanowski**  
Katedra Marketingu  
Wydział Zarządzania UW

# Elementy edukacji menedżera

## ***Wiedza***

Zarządzanie  
Finanse  
Marketing  
Ekonomia  
Psychologia



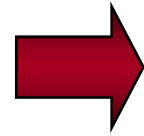
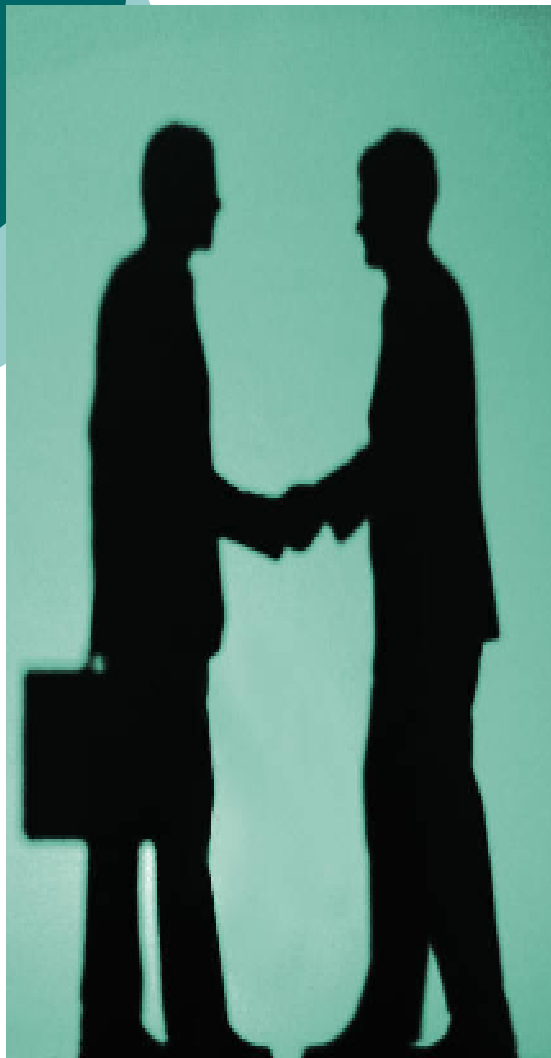
## ***Umiejętności***

Komunikacja  
Prowadzenie zebrań  
Praca grupowa  
Negocjacje  
Prezentacja

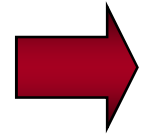
## ***Postawa***

Otwartość  
Tolerancja  
Pozytywne  
myślenie  
Pewność  
siebie

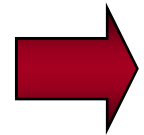
# Kiedy potrzebne są umiejętności prezentacji?



**Wystąpienia publiczne** – przed klientami, mediami, partnerami biznesowymi, społecznością, ...



**Rozmowy indywidualne** – prezentowanie opinii, przekonywanie, ...



**Rozmowa kwalifikacyjna** – autoprezentacja


# Prezentacja

to

---

...sztuka przekazywania złożonych treści w sposób **zrozumiały, atrakcyjny i przekonujący**, profesjonalnie wykorzystująca różne techniki perswazyjne.





# ***Co decyduje o sukcesie prezentacji?***

---

- ***Zaplanowanie i przygotowanie się do prezentacji***
- ***W trakcie prezentacji***
  - ***Nawiązanie kontaktu z odbiorcami***
  - ***Komunikacja z odbiorcami***
  - ***Budowa i przedstawianie argumentów***
  - ***Wyjaśnianie zastrzeżeń słuchaczy***
  - ***Zamykanie i podsumowanie prezentacji***

# Przygotowanie prezentacji

---



# Przed prezentacją



Określić **adresatów** i **cele** wystąpienia

Przygotować **wiodące tezy** zamierzonego przekazu – one są podstawą i głównym nurtem całej prezentacji (**wstęp-rozwinięcie-zakończenie**)

Przewidzieć **potencjalne pytania** i przygotować odpowiedzi na te pytania

Przygotować **perswazję**: prawdy naukowe, fakty i liczby, ciekawostki, korzyści

Zadbać o bardzo dobrą **organizację** całości: prezentacja, pomoce, czas, ubiór, ...



## **Na chwilę przed prezentacją**

---


- **Skup myśli na temacie**
- **Spójrz w lustro**
- **Wyprostuj plecy**
- **Unieś lekko głowę**
- **Otwórz szerzej oczy**



# Prowadzenie prezentacji

---





---

***„Nigdy nie przeceniaj wiedzy  
publiczności, ani nie lekceważ jej  
inteligencji”***

**C. P. Scott**



# Na początku wystąpienia

---

- Skupienie uwagi odbiorców - kontakt wzrokowy
- Uśmiech (pogodna twarz) i pewna postawa
- Wyraźne i swobodne przedstawienie się
- Sposób na początek
  - Pytanie
  - Anekdota
  - Nawiązanie do zainteresowań słuchaczy
  - Ciekawostka
- Przedstaw plan prezentacji



# Komunikacja werbalna

---

**Zrozumiały język**

**Dobre tempo mówienia i dykcja**

**Techniki – aliteracja, synekdocha i inne**

**Zmienna intonacja głosu**

**Emisja głosu i niski tembr**

**Analogie, porównania i przykłady**

**Bez powtarzania negatywnych przekazów**

# Komunikacja werbalna

---

- *Niestety nie zrobimy tego...*
- *Pan źle zrozumiał*
- *Ja to już Panu tłumaczyłem...*
- *Niech Pan posłucha...*
- *Nie ma Pan racji!!! (Nie prawda!!!)*
- Trudny klient
- Zbędne tłumaczenie się
- Samokrytyczne uwagi, autodeprecjacja
- Puste przymiotniki i superlatywy („fantastycznie”, „cudownie”)
- Zdrobnienia („Mam maleńką prośbę”)

# Mowa ciała

---





# Mowa ciała - powie więcej niż słowa

---

## ○ + **Otwartość**

- Rozluźniona twarz i uniesione lekko brwi
- Przyjazny kontakt wzrokowy i uśmiech
- Dłonie otwarte i ukazujące ich wewnętrzną stronę

## ○ + **Pewność siebie**

- Postawa wyprostowana
- Uniesiona lekko głowa
- Pierś do przodu
- Ręce z przodu

## ○ - **Zamknięcie, niepewność i obawa**

- Podawanie zwiędniętej dłoni
- Ręce splecione
- Chrząknięcia, pocieranie i pociąganie: ucha, szyji
- Dotykanie przedmiotów

## ○ - **Podęjrliwość i dezaprobata**

- Spoglądanie spodełba”
- Szybkie przeczące ruchy głowy
- Opuszczenie wzroku dolnoskośnie
- Strzepywanie palcami po ubraniu)

# Spójność = Wiarygodność

---





# Odpowiadanie na pytania i obiekcje

---






## **Uważnie słuchaj...**

---

- **Przerwij. Nie staraj się być góram**
- **Utrzymuj kontakt wzrokowy**
- **Bądź racjonalny i obiektywny**
- **Zachowaj spokój**
- **Zapamiętuj zwroty i argumenty rozmówcy**
- **Okaż zainteresowanie i otwartość**
- **Nie szukaj rewanżu**



# Gdy mówisz (odpowiadasz)

---

- **Trzymaj głowę prosto**
- **Utrzymuj kontakt wzrokowy**
- **Stój na obydwu nogach**
- **Odpowiadając przybliź się do słuchacza**
- **Okaż otwartość wobec słuchacza (mowa ciała)**
- **Mów normalnym głosem (nie za cicho i nie za głośno)**
- **Zrób pauzę po wypowiedzeniu twierdzenia i patrz w oczy**



## Uwaga na typowe błędy

---

- **Za dużo zapowiedzi końca prezentacji**
- **Urywanie prezentacji – bez jej podsumowania czy apelu**
- **Niepotrzebne przeprosiny**
- **Rozciąganie zakończenia (zbyt długie podsumowanie)**



## Zakończenie prezentacji

---

- **Powtórz najważniejsze punkty przeprowadzonej prezentacji**
- **Wyraź zachętę lub apel do uczestników**
- **Podziękuj zebrany za uczestnictwo**



---

**Dziękuję za uwagę  
i  
życzę sukcesów!!!**

**[mariusz-trojanowski@wp.pl](mailto:mariusz-trojanowski@wp.pl)**