



Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Санкт-Петербургская современная академия»

198217, Санкт-Петербург, ул. Танкиста Хрустицкого, д. 94
Тел. +7(812)676-77-08 Сот. +7(911)926-18-88 Email. sov.a-info@yandex.ru
www.spbsacad.ru

**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации:**

**«РИТОРИКА И РЕЧЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПУБЛИЧНЫХ
ВЫСТУПЛЕНИЯХ»**

(36 академических часа)

Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных технологий

Возможно проведение мероприятия в корпоративном, индивидуальном формате, в форме вебинара.

Стоимость обучения: 20 000 р.

Для кого предназначена данная программа:

- Занимается подготовкой продающих презентаций и публичных выступлений.
- Выступает перед online и offline аудиторией.
- Продвигает идеи и решения.

Требования к образованию:

Среднее профессиональное или высшее.

Документ, выдаваемый по окончании обучения:

Удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

Цель программы:

Сформировать новые речевые привычки для эффективных презентаций продуктов и услуг, научить использовать элементы импровизации, чтобы молниеносно реагировать на возникающие ситуации и неудобные вопросы.

Тема 1. Аудит речи

- Знакомство с АУДИТОМ РЕЧИ.
- Проведение АУДИТА РЕЧИ для каждого участника на предмет выявления сильных и слабых сторон и рекомендации по улучшению.
- Критерии аудита речи и речевая диагностика.
- Фокус на сильных и слабых сторонах речи.
- Правила эффективной подготовки структуры выступления.
- Навыки установления контакта с аудиторией и удержания внимания на протяжении всего выступления.

Тема 2. Пирамидальная структура презентации

- Построение повествования в презентации, исходя из принципа индукции и дедукции.
- Разбор принципа пирамидальной структуры повествования Барбары Минто.
- Внедрение принципа Барбары Минто в речевую практику.
- Практика: формулирование структуры повествования в презентации.

Тема 3. Формы воздействия на аудиторию

- Приемы стимуляции, манипуляции и мотивации аудитории.
- Построение презентации из принципа win/win. Правило «Да, и...».
- Достижение целей презентации нативным способом.
- Презентация продукта с максимальной вовлечённостью обеих сторон с использованием техники «Импровизация по маршруту».
- Практика: тренировка технологий вовлечения.

Тема 4. Работа с хронометражом выступления

- Как «упаковать» свое выступление из большого объема в маленький и наоборот.
- Подготовка качественной презентации для ситуаций: «готовился к

презентации на 10 минут, а дали только 3 минуты».

- Как увлечь слушателей за 1 минуту выступления.
- Работа со смыслами презентаций при разном хронометраже выступления.
- Практика: оставляем одинаковый смысл презентации (вне зависимости от хронометража выступления).

Тема 5. Эффективная структура презентации

- Структурирование презентации.
- Вводная часть в презентации.
- Основная часть в презентации.
- Завершающая часть в презентации.

- Практика: структурирование своего выступления.

Итоговая аттестация – экзамен в форме итогового тестирования.