

3
А 90

ИДЕНТИФИКАЦИОННАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

купить
читать
онлайн
znanium.com



ИСКУССТВО ПРЕЗЕНТАЦИЙ И ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Третье издание

М.Л. Асмолова



кандидат экономических наук, доцент
Российской академии народного
хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской
Федерации, бизнес-тренер,
консультант

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации

М.Л. Асмолова

ИСКУССТВО ПРЕЗЕНТАЦИЙ И ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

ТРЕТЬЕ ИЗДАНИЕ

КУПИТЬ
ЧИТАТЬ
ОНЛАЙН
znanium.com

Москва
РИОР
ИНФРА-М

УДК 004.9:339.1(075.8)

ББК 65.42я73

А90

ФЗ

№ 436-ФЗ

Издание не подлежит маркировке
в соответствии с п. 1 ч. 2 ст. 1

Асмолова М.Л.

А90

Искусство презентаций и ведения переговоров: Учеб. пособие. — 3-е изд. - М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. — 248 с. — (Президентская программа подготовки управленческих кадров). — www.doi.org/10.12737/17811.

ISBN 978-5-369-01543-8 (РИОР)

ISBN 978-5-16-011945-8 (ИНФРА-М, print)

ISBN 978-5-16-104500-8 (ИНФРА-М, online)

Инновации дают важнейшие преимущества в бизнесе, но путь их тернист, и они часто встречают сопротивление в силу своей социальной революционности и необходимости рискованных инвестиций. Каким образом авторам инновации завоевывать сторонников? Как добиться, чтобы продвижение инноваций стало одним из главных пунктов стратегических планов компаний? Как заработать на продвижении идей? Какие презентационные навыки и переговорные приемы использовать для демонстрации выгоды от внедрения инноваций?

Данная книга расскажет об этом и станет практическим руководством на пути к получению высших руководящих должностей.

ISBN 978-5-369-01543-8 (РИОР)

ISBN 978-5-16-011945-8 (ИНФРА-М, print)

ISBN 978-5-16-104500-8 (ИНФРА-М, online) © Асмолова МЛ.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. ИСКУССТВО ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Тема 1.	Планирование презентации. Цели, задачи и особенности презентации инновационного проекта.	3
1.1.	Основные понятия. Сложности в продвижении инновационного проекта	4
	<i>Участники инновационного процесса.</i>	<i>8</i>
	<i>Проблемы коммерциализации инновационных технологий и способы решения проблем.</i>	<i>12</i>
	<i>Спротивление изменениям.</i>	<i>12</i>
	<i>Особенности восприятия устной информации.</i>	<i>15</i>
1.2.	Профессиональные компетенции ведущего презентацию.	16
	<i>Критерии оценки компетенции ведущего презентацию.</i>	<i>16</i>
	<i>Подготовка профессиональных действий для достижения успеха.</i>	<i>17</i>
1.3.	Основные шаги к успеху и правила постановки целей	19
	<i>Анализ ситуации при подготовке презентации.</i>	<i>20</i>
	<i>Планирование — постановка цели.</i>	<i>21</i>
1.4.	Изучение аудитории для выбора формы и составления плана презентации.	23
	<i>Логическая структура изложения основной части презентации.</i>	<i>24</i>
	<i>Планы презентаций инновационных проектов.</i>	<i>27</i>
	Контрольные вопросы.	31
	Список литературы.	31
Тема 2.	Подготовка к презентации.	32
2.1.	Подготовка эффективного содержания.	33
	<i>Подготовка содержания.</i>	<i>34</i>
	<i>Основная часть.</i>	<i>35</i>
	<i>Эффективное вступление.</i>	<i>37</i>
	<i>Завершение презентации.</i>	<i>39</i>
2.2.	Метод подготовки к презентации на основе интеллект-карт.	40
	<i>Mind Map®: Метод ментальных карт (интеллект-карт) Тони Бьюзена.</i>	<i>40</i>
2.3.	Подготовка презентации для инвестора и критерии оценки проектов для финансирования.	44
2.4.	Презентации для получения грантов. Подготовка заявок	49

	<i>Заявка на грант</i>	49
	<i>Состав заявки</i>	50
	<i>Титульный лист</i>	51
	<i>Аннотация заявки (раздаточный материал)</i>	52
	<i>Подготовка основного содержания для презентации</i>	53
	<i>Постановка проблемы или обоснование потребностей в презентации</i>	55
	<i>Цели и задачи проекта</i>	58
	<i>Методы</i>	59
	<i>Бюджет</i>	61
2.5.	<i>Подготовка визуальных средств презентации</i>	73
	<i>Визуальные средства</i>	73
	<i>Слайды</i>	76
	<i>Методы и средства визуального представления информации</i>	78
2.6.	<i>Техническое и программное обеспечение презентации</i>	84
	<i>Технические средства</i>	84
	<i>Планировка помещения</i>	87
	<i>Работа с проекторами</i>	89
	Контрольные вопросы	91
	Список литературы	92
Тема 3.	Практика-репетиция. Управление собственными ресурсами и психологический настрой на успех	93
3.1.	<i>Психологический настрой на успешную презентацию и приемы преодоления волнения перед выступлением</i>	93
	<i>Самоанализ для подготовки</i>	95
3.2.	<i>Способы повышения качества презентации: фразы, жесты, манеры и внешний вид оратора</i>	101
	<i>Одежда для презентации</i>	102
	<i>Рекомендации профессиональных ораторов</i>	106
	Контрольные вопросы	108
	Список литературы	108
Тема 4	Проведение презентации, психологический и коммуникативный аспекты влияния на аудиторию	109
4.1.	<i>Аксиомы восприятия речи, методы усиления восприятия и управления вниманием аудитории. Язык телодвижений</i>	109
	<i>Управление вниманием</i>	112
	<i>Причины потери внимания в аудитории</i>	115
	<i>Управление языком тела и невербальными сигналами</i>	120

4.2.	Методы влияния на слушателей и приемы убеждения	135
	<i>Программирующие фразы.</i>	143
	<i>Технологии влияния на потребности.</i>	148
4.3.	Сложные моменты на презентации и приемы управления ситуацией.	159
	<i>Управление слушателями при ответе на сложные вопросы.</i>	160
	<i>Управление спором и методы аргументации.</i>	167
	<i>Рекомендации по проведению презентации.</i>	171
4.4.	Советы выступающему перед инвесторами	173
4.5.	Советы профессионалов	175
	<i>Советы Сергея Ребрика.</i>	175
	<i>Рекомендации Сергея Ребрика.</i>	178
	<i>Советы Радислава Гандапаса.</i>	179
	<i>Советы Карстена Бредемаiera.</i>	182
	<i>Советы Марины Мелия.</i>	183
	Контрольные вопросы	184
	Список литературы	185

Раздел 2. ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

Тема 5.	Введение.	186
5.1.	Определение переговоров	186
5.2.	Цели и стратегии переговоров	186
5.3.	Основные этапы переговоров	187
	Контрольные вопросы	191
	Список литературы	191
Тема 6.	Подготовка к переговорам.	192
6.1.	Информационная подготовка к переговорам (цель, позиции и интересы).	192
6.2.	Психологическая подготовка к переговорам (методы ведения переговоров и способы подачи позиции).	194
6.3.	Техническая подготовка к переговорам	201
	Контрольные вопросы	204
	Список литературы	204
Тема 7	Ведение переговоров.	205
7.1.	Установление контакта	205
7.2.	Взаимная ориентация в проблеме — уточнение позиций и интересов	219
7.3.	Поиск решения (обсуждение, аргументирование, выдвижение предложений, их обоснование).	223

7.4. Торг	226
7.5. Противодействие уловкам	228
7.6. Заключение соглашения и выход из контакта	239
Контрольные вопросы	239
Список литературы	240
ПРИЛОЖЕНИЕ. ПУТЬ К УСПЕХУ В ПЕРЕГОВОРАХ И ПРЕЗЕНТАЦИЯХ. 12 ПРАВИЛ М. АСМОЛОВОЙ.	241
СПИСОК ОСНОВНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПО КУРСУ ...	242