**Теми семінарських занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  з/п | Назва теми | Кількість  годин |
| 1. | ТЕМА 1. Сенс і призначення презентації. | 2 |
| 2. | ТЕМА2. Технологія підготовки презентації. | 2 |
| 3. | ТЕМА3.Структура презентації. Критерії ефективної презентації. | 2 |
| 4. | ТЕМА 4. Робота з аудиторією. | 2 |
| 5. | ТЕМА5. Мовна підготовка. | 2 |
| 6. | ТЕМА6.Стан виступаючого. Невербальні компоненти презентації. Імідж. | 2 |

**Тема 1. Сенс і призначення презентації.**

**План:**

1. Сутність презентації.
2. Класифікація презентації.
3. Цілі презентації.

**Завдання для самопідготовки.**

**Повідомлення, есе:**

1.Політична презентація.

2.Презентація об’єктів інтелектуальної власності.

3.Економічна презентація.

4.Презентація наукової ідеї.

5.Презентація як вид рекламної діяльності.

**Контрольні запитання:**

1.Дайте визначення поняттю «презентація». Яке значення в сучасному житті має презентація?

2. Розкрийте особливості презентації, метою якої є мотивування та розважання аудиторії.

3. Розкрийте особливості презентації, метою якої є інформування

4. Розкрийте особливості презентації, метою якої є переконання та запрошення до співробітництва.

5. Охарактеризуйте види презентацій по відношенню до об’єкта презентації (презентація суспільної організації, товару, проекту, презентації плану майбутніх робіт, об’єму виконаних робіт, наукової ідеї, бізнес-плану тощо).

6. Охарактеризуйте види презентацій по відношенню аудиторії до презентатора (внутрішні та зовнішні).

7. Охарактеризуйте види презентацій по домінуючим характеристикам (інформаційні, низхідні та висхідні, а також ті, які мають на меті просунення продукту, товару тощо).

8. Розкрийте особливості письмової презентації та перелічітьвимогидо проведення такої форми презентації.

9. Охарактеризуйте особливу форму презентації – перфоманс. Наведіть приклади.

**Література:**

* Королько В. Г. Основипаблікрилейшнз. - К., 1997.
* Ребрик С. Презентация: 10 уроков / Сергей Ребрик; - М.: Изд-во Эксмо, 2006г. – 200 с., илл.
* Соснин В. А., Лунев П. А. Учимся 2. Романов М. В. Справочник по этикету. — К., 1994. 16
* Сэлэкьюз Ч. Секреты заключения международных сделок. — М., 1993.
* Желязны Дж. Бизнес презентация. Руководство по подготовке и проведению / Джин Желязны; - М., Институт комплексных стратегических исследований, 2005г. – 144 с., ил.
* Карнеги Дейл. Как вырабатывть уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично [Электронный ресурс] / Университет риторики ораторского мастерства - мастерства – Ораторское искусство. Риторика. – Электрон. Дан.- М., 2006 - Режим доступа: <http://www.orator.biz/?s=38&d_id=12>
* Скворцов А. MercatorGroup [Электронный ресурс]: статьи - М.: 2004-2008 гг. – Электрон.дан.- Режим доступа: <http://www.mercator.ru>
* Хофф Р. Я вижу вас голыми, Перевод с английского А.Д.Иорданского [Электронный ресурс] / Университет риторики ораторского мастерства – Ораторское искусство. Риторика. – Электрон. Дан. – М., orator.biz, 2007 - Режим доступа: <http://www.orator.biz/?s=38&d_id=263>
* Шипунов С. Говорящие жесты (невербальное общение с аудиторией) [Электронный ресурс] / Университет риторики ораторского мастерства – Ораторское искусство. Риторика. – Электрон. Дан. – М.: orator.biz, 2008 - Режим доступа: http://www.orator.biz/?s=38&d\_id=198

**Тема 2. Технологія підготовки презентації.**

**План:**

1. Змінні, що впливають на процес планування.
2. Планування презентації (цілі, ідея, розробка стратегії, місце проведення, аудиторія, ведучі, планування часу).
3. Організаційні аспекти презентації.

**Завдання для самопідготовки.**

**Повідомлення, есе:**

1.Як розвинути сміливість та впевненість в собі.

2.Впевненість створюється підготовкою.

3.Як знамениті оратори готувалися до виступів.

4.Як покращити пам'ять.

5.Головні передумови успіху публічного виступу.

**Контрольні запитання:**

1. Які змінні впливають на процес планування презентації?

2.Розробка головної ідеї презентації.

3.У чому полягає розробка стратегії презентації?

4.Від чого залежить вибір стилю?

5.Охарактеризуйте основні чинники, які впливають на вибір стилю презентації.

6.Планування часу.

7.Які зовнішні чинники можуть вплинути на процес презентації?

8. Яким є алгоритм розробки презентації?

**Література:**

* Алешина И. В. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетологов. -М.: Тандем, 1997.
* Андреев В. И. Саморазвитие менеджера. - М., 1995.
* Атватер И. А. Я вас слушаю: Советы руководителю как правиль­но слушать собеседника. - М., 1984.
* Берроу А. Искусство деловых коммуникаций // Проблемы тео­рии и практики управления. - 1993. - № 5.
* Биркенбиль Ф. Коммуникационный тренинг. Наука общения для всех. - М.: Гранд, 2003.
* Брэддик И. Менеджмент в организации. - М.: ИНФРА, 1997.
* Бурнару Ф. Тренинг межличностных взаимодействий. - СПб.: Питер, 2001.
* Вайссман Дж. Мастерство презентаций [Пер. с англ.: А.Ю.Кураченко] / Джерри Вайссман; - М.: 2000.
* Дилпс Роберт. Изменение убеждений с помощью НЛП. — М.: Класс, 1997. — 187 с.
* Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. — М., 1989.
* Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на лю­дей. — К., 1992. Вершина», 2004. – 288с.

**Тема 3. Структура презентації. Критерії ефективної презентації.**

**План:**

1. Композиція презентації.
2. Підготовка сценарію та плану презентації.
3. Підготовка мовного каркасу.
4. Способи організації виступу.
5. Критерії успішної презентації

**Завдання для самопідготовки.**

**Повідомлення, есе:**

1. Критерії успішної презентації.
2. Структура презентації.
3. Підготовка мовного каркасу презентації.
4. Аргументація в презентаціях.

**Контрольні запитання:**

1.Що таке структура презентації? Які її основні складові?

2.Охарактеризуйте основні складові презентації (вступ, відправне положення, проблема, перспективи, пропозиції).

3.Назвіть способи побудови презентації. Охарактеризуйте хронологічний та тематичний способи.

4.Якими є вимоги до вступної частини презентації?

5.За яким принципом будується основна частина?Яка її структура?

6.Що таке «коренева теза», «ключова теза», «аргумент»? Як вони співвідносяться в основній частині презентації?

7.Які вимоги до аргументів?Завдяки яким маніпулятивним прийомам можна посилити аргументи?Наведіть приклади.

8.Якими є вимоги до завершення презентації?

9.Перелічіть та охарактеризуйте основні критерії успішної презентації.

10. Що таке візуалізація презентації? Наведіть приклади.

**Література:**

* Алешин Ю. А. Информационная культура // Научная и техничес­кая информация. - Сер. 1. -1998. - № 3. - С. 10–13.
* Алешина И. В. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетологов. - М.: Тандем, 1997.
* Королько В. Г. Основипаблікрилейшнз. - К., 1997.
* Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. В. Б. Боброва. - СПб.: Коруна, Литера Плюс, 1994.
* Крижанская Ю. С., Третьяков В. П. Грамматика общения. - Л., 1990.
* Ладанов И. Д. Практический менеджмент. - М., 1992.
* Лебедев В. Ч. Психология и управление. - М., 1990.
* Обозов Н. Н. Психологическая культура взаимных отношений. — М., 1986.
* Ребрик С. Презентация: 10 уроков / Сергей Ребрик; - М.: Изд-во Эксмо, 2006г. – 200 с., илл.
* Тактика особистоїроботи менеджера. — Івано-Франківськ, 1996.
* Уедерспан Г. Изящное искусство ведения международных перего­воров. — HR NEWS, 1993.
* Карнеги Дейл. Как вырабатывть уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично [Электронный ресурс] / Университет риторики ораторского мастерства - мастерства – Ораторское искусство. Риторика. – Электрон. Дан.- М., 2006 - Режим доступа: <http://www.orator.biz/?s=38&d_id=12>
* Скворцов А. MercatorGroup [Электронный ресурс]: статьи - М.: 2004-2008 гг. – Электрон.дан.- Режим доступа: <http://www.mercator.ru>
* Хофф Р. Я вижу вас голыми, Перевод с английского А.Д.Иорданского [Электронный ресурс] / Университет риторики ораторского мастерства – Ораторское искусство. Риторика. – Электрон. Дан. – М., orator.biz, 2007 - Режим доступа: <http://www.orator.biz/?s=38&d_id=263>
* Королько В. Г. Основипаблікрилейшнз. - К., 1997.
* Ребрик С. Презентация: 10 уроков / Сергей Ребрик; - М.: Изд-во Эксмо, 2006г. – 200 с., илл.
* Желязны Дж. Бизнес презентация. Руководство по подготовке и проведению / Джин Желязны; - М., Институт комплексных стратегических исследований, 2005г. – 144 с., ил.
* Скворцов А. MercatorGroup [Электронный ресурс]: статьи - М.: 2004-2008 гг. – Электрон.дан.- Режим доступа: <http://www.mercator.ru>

**Тема 4. Робота з аудиторією.**

**План:**

1. Визначення цілевої аудиторії.
2. Аналіз аудиторії.
3. Типи аудиторії. Особливості малої та великої аудиторії (конференції, міні презентації, переговори та ін.).
4. Специфіка роботи з аудиторією. Правила ефективної взаємодії з аудиторією. Реакція учасників. Психологічні прийоми роботи з аудиторією. Прийоми управління увагою.
5. Зоровий контакт. Питання. Підготовка до запитань. Контроль аудиторії.
6. Способи завершення роботи з аудиторією. Особливості проведення презентації перед складною аудиторією. Прояв недоброзичливості. Методи роботи із запереченнями.

**Завдання для самопідготовки.**

**Повідомлення, есе:**

1.Секрет ефективного виступу.

2. Публічний виступ на трибуні та особистість.

3. Як починати виступ.

4. Як закінчувати виступ.

5.Як зробити ясним смисл вашого виступу.

6. Як зацікавити ваших слухачів.

**Контрольні запитання:**

1.Яке значенняі для презентації має врахування особливостей аудиторії.

2.Що таке «орієнтація на слухача», основні положення ефективної взаємодії.

3. Прийоми залучення аудиторії.

4.Прийоми утримання уваги аудиторії.

5.Зоровий контакт.

6.Підготовка до обговорення та питань.

7. Способи завершення роботи з аудиторією.

**Література:**

* Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. - М., 1989.
* Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на лю­дей. - К., 1992
* Королько В. Г. Основипаблікрилейшнз. - К., 1997.
* Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. В. Б. Боброва. - СПб.: Коруна, Литера Плюс, 1994.
* Крижанская Ю. С., Третьяков В. П. Грамматика общения. - Л., 1990.
* Мастенбрук Уильям. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации: Пер. с англ. - М.: ИНФРА, 1996. - (Профессиональная библиотека).
* Менеджмент в организации. — Л., 1996.
* Менеджмент организации / Под ред. З. П. Румянцевой. - М.: ИНФРА, 1995.
* Палеха Ю. И. Организация современной деловой коммуникации: Учеб.-метод. пособие. - К.: МАУП, 1995.
* Панасюк А. Ю. Управленческое общение. Практические советы. - М., 1990.
* Поппель Г., Голдстайн Б. Информационные технологии - милли­онные прибыли: Пер. с англ. - М.: Экономика, 1990.
* Почепцов Г. Г. Теоріякомунікацій. - К., 1996.
* Ребрик С. Презентация: 10 уроков / Сергей Ребрик; - М.: Изд-во Эксмо, 2006г. – 200 с., ил.
* Соснин В. А., Лунев П. А. Учимся 2. Романов М. В. Справочник по этикету. - К., 1994. 16
* Третяк В. Н., Платонов С. В. Менеджеру о менеджменте. — К.: УФИМБ, 1995.
* Щёкин Г. В. Как читать людей по их внешнему облику. — К., 1993.
* Щёкин Г. В. Практическая психология менеджмента: В 2 кн. — К., 1993.
* Щёкин Г. В. Психология работы с людьми. — К., 1994.

**Тема 5. Мовна підготовка.**

**План:**

1.Мовна підготовка презентації. Структура інформативної мови.

2.Структура переконуючої промови. Послідовність мови. Режими донесення мови до слухачів.

3.Засоби виразності мовлення. Методи оживлення презентації.

4.Вокальні характеристики мовлення. Темп мовлення та роль пауз. Гучність голосу. Висота та тембр голосу. Переконлива інтонація та дикція. Мовленнєвий етикет.

5. Особливості читання підготовленої промови.

6.Використання підготовлених карток.

**Завдання для самопідготовки.**

**Повідомлення, есе:**

1.Психологічні прийоми впливу на аудиторію.

2.Особливості сприйняття презентатора по мовленнєвій поведінці.

3.Роль пауз в презентаційній промові.

4.Виразність мовлення.

5.Значення голосу в мовленні презентатора.

**Контрольні запитання:**

1.Структура інформативної мови.

2.Структура переконуючої промови.

3.Засоби виразності презентатора.

4.Типові помилки в мові презентатора.

5.Індивідуальний стиль.

6.Вокальні характеристики мовлення.

7.Роль пауз в презентаційній промові.

8.Якість голосу.

**Література:**

* Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. - М., 1989.
* Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на лю­дей. - К., 1992
* Королько В. Г. Основипаблікрилейшнз. - К., 1997.
* Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. В. Б. Боброва. - СПб.: Коруна, Литера Плюс, 1994.
* Крижанская Ю. С., Третьяков В. П. Грамматика общения. - Л., 1990.
* Мастенбрук Уильям. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации: Пер. с англ. - М.: ИНФРА, 1996. - (Профессиональная библиотека).
* Менеджмент в организации. — Л., 1996.
* Менеджмент организации / Под ред. З. П. Румянцевой. - М.: ИНФРА, 1995.
* Палеха Ю. И. Организация современной деловой коммуникации: Учеб.-метод. пособие. - К.: МАУП, 1995.
* Панасюк А. Ю. Управленческое общение. Практические советы. - М., 1990.
* Поппель Г., Голдстайн Б. Информационные технологии - милли­онные прибыли: Пер. с англ. - М.: Экономика, 1990.
* Почепцов Г. Г. Теоріякомунікацій. - К., 1996.
* Ребрик С. Презентация: 10 уроков / Сергей Ребрик; - М.: Изд-во Эксмо, 2006г. – 200 с., ил.

**Тема 6. Стан виступаючого. Невербальні компоненти презентації. Імідж.**

**План:**

1.Стан виступаючого. Емоційний контроль. Ознаки хвилювання та напруження, методи їх подолання. Артистизм презентанта.

2.Невербальні компоненти презентації. Невербальна поведінка та спілкування.

3.Класифікація невербальних засобів спілкування: поза, рух тіла, міміка, експресія жестів, тактильний вплив, просторова організація спілкування.

4.Манера поведінки як спосіб прояву відношення – відвертості, доброзичливості, зацікавленості чи агресивності та домінування.

5.Імідж презентанта. Імідж та перше враження. Значення зовнішнього вигляду. Зовнішній вигляд та довіра. Поняття «цілісність», «гармонійність», «доречність».

**Завдання для самопідготовки.**

**Повідомлення, есе:**

1.Страх публічного виступу та методи його подолання.

2.Невербальні компоненти та їх вплив на успішність презентації.

3.Експресія обличчя. Значення контролю міміки в публічних виступах.

4.Доречність жестів у презентації.

5.Імідж оратора.

**Контрольні запитання:**

1.Страх публічного виступу та методи його подолання.

2.Що таке проксеміка? Які особливості розміщення учасників презентації?

3.Поза, рухи в презентації. Їх прочитання та вплив на успішність презентації.

4.Види та призначення жестів.

5.Правила користування жестами.

6.Манера презентатора. Атмосфера та довірливі відносини учасників презентації.

7.Міміка.

8.Яке значення на успіх презентації має імідж та зовнішній вигляд презентатора?

**Література:**

* Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. - М., 1989.
* Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на лю­дей. - К., 1992
* Королько В. Г. Основипаблікрилейшнз. - К., 1997.
* Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. В. Б. Боброва. - СПб.: Коруна, Литера Плюс, 1994.
* Крижанская Ю. С., Третьяков В. П. Грамматика общения. - Л., 1990.
* Мастенбрук Уильям. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации: Пер. с англ. - М.: ИНФРА, 1996. - (Профессиональная библиотека).
* Менеджмент в организации. — Л., 1996.
* Менеджмент организации / Под ред. З. П. Румянцевой. - М.: ИНФРА, 1995.
* Палеха Ю. И. Организация современной деловой коммуникации: Учеб.-метод. пособие. - К.: МАУП, 1995.
* Панасюк А. Ю. Управленческое общение. Практические советы. - М., 1990.
* Поппель Г., Голдстайн Б. Информационные технологии - милли­онные прибыли: Пер. с англ. - М.: Экономика, 1990.
* Почепцов Г. Г. Теоріякомунікацій. - К., 1996.
* Ребрик С. Презентация: 10 уроков / Сергей Ребрик; - М.: Изд-во Эксмо, 2006г. – 200 с., ил.
* Соснин В. А., Лунев П. А. Учимся 2. Романов М. В. Справочник по этикету. - К., 1994. 16
* Третяк В. Н., Платонов С. В. Менеджеру о менеджменте. — К.: УФИМБ, 1995.
* Щёкин Г. В. Как читать людей по их внешнему облику. — К., 1993.
* Щёкин Г. В. Практическая психология менеджмента: В 2 кн. — К., 1993.
* Щёкин Г. В. Психология работы с людьми. — К., 1994.