

# Principy úspěšné prezentace

„Nikdy neuděláš podruhé první dojem.“

Stanislav Polák



evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ



Kde všude lze využít prezentační dovednosti?



# Fenomén prvního dojmu

„Nikdy neuděláš podruhé první dojem.“

- Smysly
- Emoce
- Podvědomí
- Aktuální potřeby



# Jak nás vnímá okolí

- Neverbální projev 50%
- Slova 10%
- Tón hlasu, intonace 40%
- čísla jsou pouze orientační



# Jak nás vnímá okolí

- 90% Vašeho projevu záleží více na tom
- jak vypadáte
- jak se pohybujete
- jak zní Váš hlas
- než na tom, co vlastně říkáte!



# Co s tím?

- Udělejte skvělý první dojem.

## Jak?

- Buďte připraveni.



# Důležité body přípravy prezentace

- stanovit cíl
- poznejte své posluchače
- vytvořte strukturu prezentace
- zjistěte si místo prezentace
- čas a délka prezentace
- příprava na diskuzi a možná doporučení



# Cíl prezentace

- Cíl - vím, čeho chci dosáhnout
  - ovlivňuje obsah prezentace
  - usnadňuje výběr podstatných informací a argumentů pro danou skupinu posluchačů





# Technika „SMART“ pro stanovení cíle

- specifický
- měřitelný
- akceptovatelný
- reálný
- termínovaný



# Jak si připravit prezentaci

- co posluchačům řeknu
- proč jim to řeknu
- k čemu chci posluchače dovést – jejich souhlas
- čeho chci dosáhnout – chci dosáhnout cíle



# Technika pro filtr informací

- Informace plně podporující cíl  
„musím to říct“
- Informace, které mohou přesvědčit posluchače  
„měl bych to říct“
- Informace, které udrží pozornost a zájem  
„mohl bych to říct“



# Principy úspěšné prezentace

- navázat vztah
- zaujmout posluchače
- prolomit bariéru počáteční nedůvěry
- přesvědčit
- získat souhlas a podporu



# Celkový dojem dotváří

- jistota projevu
- přesvědčivá řeč těla
- obratná verbální komunikace
- reakce na dotazy posluchačů



# Poznejte své posluchače

- zjistěte si předem alespoň základní charakteristiky svých posluchačů
- čím více informací získáte o svých posluchačích, tím cíleněji můžete vést svoji prezentaci.



# Struktura prezentace

- výběr hlavních bodů vždy posuzovat očima CÍLE prezentace
- respektujte dramaturgii svého vystoupení
  - odlišujte jednotlivé části pro lepší orientaci posluchačů.



# Struktura prezentace

- Úvod „řekni co chceš“
- Hlavní část „řekni to“
- Závěr „řekni cos jim řekl“



# Co Vám zatím chybělo v mé prezentaci?





Jeden obrázek je za tisíc slov.

Čínské moudro



# Fenomén prvního dojmu

- Smysly
- Emoce
- Podvědomí
- Aktuální potřeby.



# Působivá prezentace

- Emoce – posluchači velmi brzy zapomenou fakta, emoce zůstávají
- Důvěryhodnost – vzbuzují důvěru
- Odlišení se – jsem přirozený originál
- Vzbudit zájem – zajímám se o Vás, máme společný cíl.



# Místo prezentace

- buďte na místě prezentace alespoň o půl hodiny dříve než posluchači
- osobně zkontrolujte všechny své budoucí pomůcky prezentace.




# Čas a délka prezentace

- plánujte čas na přípravu prezentace
- dodržujte vymezený časové vymezení prezentace
- sledujte pozornost a chování posluchačů.



# Příprava diskuze a konzultace

- vždy počítejte s časovým prostorem na možnou diskuzi či dotazy posluchačů
- otázky jsou projevem zájmu a jsou nejlepší zpětnou vazbou na Vaši prezentaci.



Mnoho úspěchů při  
Vašich prezentacích  
Vám přeje

Stanislav Polák