

Ребрик С. Б.

Бизнес-презентация и переговоры: подготовка и проведение: 200 рекомендаций / С. Ребрик. — М.: Эксмо, 2010. — 240 с. + 1 СО. — (Сергей Ребрик: мастер-класс).

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|------------------|---|
| Предисловие..... | 8 |
|------------------|---|

Глава 1. Базовые принципы

| | |
|-------------------------------------|----|
| Виды презентаций..... | 13 |
| Не информируйте — призывайте..... | 15 |
| Основа убеждения..... | 16 |
| Королевская выгода..... | 17 |
| От безразличия к энтузиазму..... | 18 |
| Peace&slgез5 coplгоl..... | 19 |
| Управление первым впечатлением..... | 22 |
| Нет страху и волнению..... | 24 |
| Лекарство от страха..... | 25 |
| Эмоциональный фон..... | 26 |
| «Обретение силы»..... | 27 |
| Мастер-класс..... | 28 |

Глава 2. Структура и технология подготовки презентации

| | |
|--|----|
| Состав и контроль..... | 33 |
| Принцип подготовки презентации..... | 34 |
| Память, Речь и НЛП..... | 35 |
| Сам себе сценарист..... | 38 |
| Баланс времени..... | 39 |
| Частая ошибка!..... | 40 |
| Зачем нужно вступление..... | 41 |
| Что сказать в заключение..... | 45 |
| Модульный принцип построения основной части..... | 46 |
| Принципы организации модулей..... | 49 |
| Техника аргументации..... | 51 |
| Мастер-класс..... | 54 |

Глава 3. Речевой каркас

| | |
|---------------------------------|----|
| Речевой каркас выступления..... | 59 |
| Ключевые фразы..... | 61 |
| Ключевые слова..... | 62 |

| | |
|-------------------------------|----|
| Звучать легко и просто..... | 63 |
| Понятность «по-немецки»..... | 65 |
| Логические мостики..... | 67 |
| Логические переходы..... | 68 |
| Временная связность..... | 69 |
| План — перед глазами..... | 70 |
| Вспомогательные карточки..... | 71 |
| Заказная речь..... | 72 |
| Слайды..... | 73 |
| Как оживить презентацию..... | 74 |
| Три этапа репетиции..... | 77 |
| Мастер-класс..... | 80 |

Глава 4. Невербальное выступление

| | |
|---|----|
| Язык тела..... | 85 |
| Контекст влияет на содержание..... | 86 |
| Куда смотрит выступающий?..... | 89 |
| Движение глаз при выступлении в малой группе..... | 90 |
| Движения глаз при выступлении в большой группе..... | 91 |
| Куда смотреть, когда задают вопрос?..... | 92 |
| Передача слова..... | 93 |
| Движения рук..... | 94 |
| Поза и перемещения..... | 96 |
| Мастер-класс..... | 98 |

Глава 5. Ответы на вопросы

| | |
|--|-----|
| Агрессивно-оборонительная позиция..... | 103 |
| Контроль за аудиторией..... | 104 |
| Пять шагов при ответе на вопрос..... | 108 |
| Три довода в пользу повтора вопроса..... | 109 |
| Рекомендации к ответам..... | 110 |

Глава 6. Слайды РожегРош1[®]

| | |
|---|-----|
| Используйте слайды на 100% и больше!..... | 115 |
| Глаза и руки во время слайд-шоу..... | 116 |
| Паттерн «координация рука-глаз»..... | 117 |
| Смена слайда..... | 119 |

| | |
|-------------------------------------|-----|
| Рекомендации по показу слайдов..... | 120 |
| Ро^га-ротШ) - на 100%..... | 122 |
| Горячие клавиши. | 123 |

Глава 7. Речевые программы

| | |
|--|-----|
| Программирующие фразы..... | 127 |
| Обороты для повышения внимания..... | 128 |
| Обороты для усиления заинтересованности..... | 129 |
| Обороты для структурирования информации..... | 131 |
| Три полочки в сознании слушателей..... | 132 |
| Риторические вопросы вовлекают в диалог..... | 133 |
| Целостность восприятия. | 136 |

Глава 8. Краски речи

| | |
|--------------------------------------|-----|
| Палитра красок | 141 |
| Как это работает у Тома Питерса..... | 142 |

Глава 9. Технологии переговоров

| | |
|---|-----|
| Виды продаж | 153 |
| Вы контролируете — или вас контролируют?..... | 154 |
| Пять ключевых этапов..... | 157 |
| Установление контакта | 158 |
| Разведка..... | 160 |
| Презентация коммерческого предложения..... | 164 |
| Работа с возражениями..... | 166 |
| Завершение продаж..... | 169 |
| Комплексные продажи..... | 170 |
| Ошибки в переговорах и их преодоление..... | 174 |
| Рекомендации по ведению переговоров..... | 176 |
| Мастер-класс..... | 178 |

| | |
|---|-----|
| Приложение 1. Гипнотические тексты..... | 180 |
|---|-----|

| | |
|---------------------------------------|-----|
| Приложение 2. Шаблон презентации..... | 203 |
|---------------------------------------|-----|

| | |
|--------------------------------------|-----|
| Приложение 3. Вспомнить главное..... | 219 |
|--------------------------------------|-----|