



BIZNIS MLADIH

Program edukacije i
mentorstva za mlade
preduzetnike



MOĆ PREZENTACIJE

Ovaj e-book uradjen je kroz projekat Biznis mladih - Program edukacije i mentorstava za mlade preduzetnike koga realizuje Institut za preduzetništvo i ekonomski razvoj (IPER) u saradnji sa Unijom mladih preduzetnika Crne Gore.

Materijal je pripremila vlasnica kompanije ID Faktor, business trenerica i coach Ivana Malović.



Objavljeno zahvaljujući podršci Američke agencije za međunarodni razvoj (USAID) kroz projekat Regionalni ekonomski rast (Regional Economic Growth - REG) AID-OAA-C-13-00139. Stavovi iznijetiu ovoj publikaciji su stavovi autora i ne moraju obavezno da odražavaju stavov Agencije SAD za međunarodni razvoj.

◆ Temu Vještine prezentacije, volim da počnem citatom: “Govor bi trebalo da poduči, uđe u srce i podstakne na akciju.”

Zadatak lično mene kao biznis trenera jeste da pokrenem ljude na razmišljanje, da ih podstaknem da to što prezentuju urade na najbolji mogući način. Da „povedu“ publiku za sobom. Da vas čuju? Kako do toga? Šta je ključ dobre prezentacije?

Kada čujete riječ prezentacija sigurno pomislite na veliku binu sa mikrofonom, sa puno publike ili nešto slično tome? Da, to je prezentacija, i svaki put kada se upoznajete sa nekim, kada tražite posao (kada ste na razgovoru za posao), kada predstavljate neki proizvod, podatak ili plasirate novu poslovnu ideju ili uslugu, vi nešto prezentujete. Svaki put kada diskutujete sa nekim vi prezentujete svoj stav. U „neformalnoj“ prezentaciji vi ćete dozirati pravila dobre prezentacije u onoj mjeri u kojoj vam je to potrebno i koliko vam odgovara, ali ako je situacija zahtjevnija i ako su veći uloženi u igri, naučite kako se to radi profesionalno.

Poenta svake dobre prezentacije je da za kratko vrijeme plasirate i predstavite to što želite, istaknete njegove kvalitete, da oslušnete povratnu informaciju koja vam može poslužiti za



dalja usmjerenja, i ako ste uvjerljivi i jasni, ako ste inspirativni i energični, ako umijete da prenesete entuzijizam koji nosite sa sobom, ljudi će od vas više kupovati, više vas slušati, više doprinositi vašem timu.

U poslovnom svijetu prezentacije su neophodne za svakoga ko želi da izloži neku ideju ili podatak. Prezentovanje zahtijeva jasan prenos misli, pronalaženje pravih riječi i sposobnost brze reakcije. Uvijek mislite šta ste rekli, ali takođe recite i šta ste mislili.

Dobra i uvjerljiva prezentacija i samopouzdan, dobro pripremljen javni nastup predstavljaju ključeve uspjeha u profesijama u kojima je izlaganje u opisu posla.

Sve što ste zamislili može se prezentovati riječima, jasnija slika i dublja emocija i dobićete moćan prenos misli koji ćete predstaviti onima koji vas slušaju. Kao i kod svake vrste komunikacije, tako i u prezentovanju postoje određena pravila. Ono što je najbitnije jeste da to što prezentujete bude jasno, dobro organizovano i koncizno.

Vještina dobre prezentacije jeste u suštini predstaviti prvo sebe da ljudi mogu da razumiju ono o čemu pričate, da steknete njihovo povjerenje.

Kratko i jasno možemo reći da je moć prezentacije - razvoj vještina i znanja prenošenja sadržaja. Takođe bitni segmenti dobre prezentacije jesu vjerovanje u to što prezentujete, da na najbolji mogući način predstavite "proizvod" o kojem govorite.

Proces jedne prezentacije:

PRIPREMU - Morate dobro da se pripremiti, i da odredite koju poruku želite da pošaljete. Da detaljno osmislite šta i kako želite da bude organizovano.

SADRŽAJ - fokusirajte se da svaka prezentacija treba da ima kvalitetan sadržaj, da sadrži dovoljno informacija da obavijesti slušaoce o temi o kojoj se govori. Struktura - Da bi se u cijelosti razumjela prezentacija mora da ima početak, sredinu i kraj. Ako se budete držali ovoga uputstva, onda će to što prezentujete imati logičan slijed na vaše slušaoce, a vaša poruka će biti jasno poslata.

LJUDSKI FAKTOR U PREZENTACIJI - Kao gore navedeno, takođe je bitno na koji način ćete prezentovati vašu poruku, kojom bojom i intonacijom glasa, kakvim stavom tijela i pokretima.

PREPORUČUJEMO ALAT ZA PRIPREMU: 4MAT SYSTEM

Vježba kao ključ uspješne prezentacije. Da bi ste uočili nedostatke i mane vaše prezentacije, "morate" da se usredsredite na vježbu da bi na najbolji mogući način predstavili ono o čemu pričate.

Jedan od predloga jeste 4MAT System, koji pruža podršku i odgovore i vođenje kroz dobru, dinamičnu prezentaciju. Koja su to pitanja i kako voditi i sebe i druge?

1. Zašto?

Odgovaramo na pitanje, zašto je važno da me čuju? Kroz metaforu, priču i primjer treba da zainteresujemo dugu stranu. Zašto je to što pričam korisno drugoj strani?

2. Šta?

U ovoj fazi iznosimo činjenice, informacije, argumentujemo o ideji, proizvodu, usluzi.

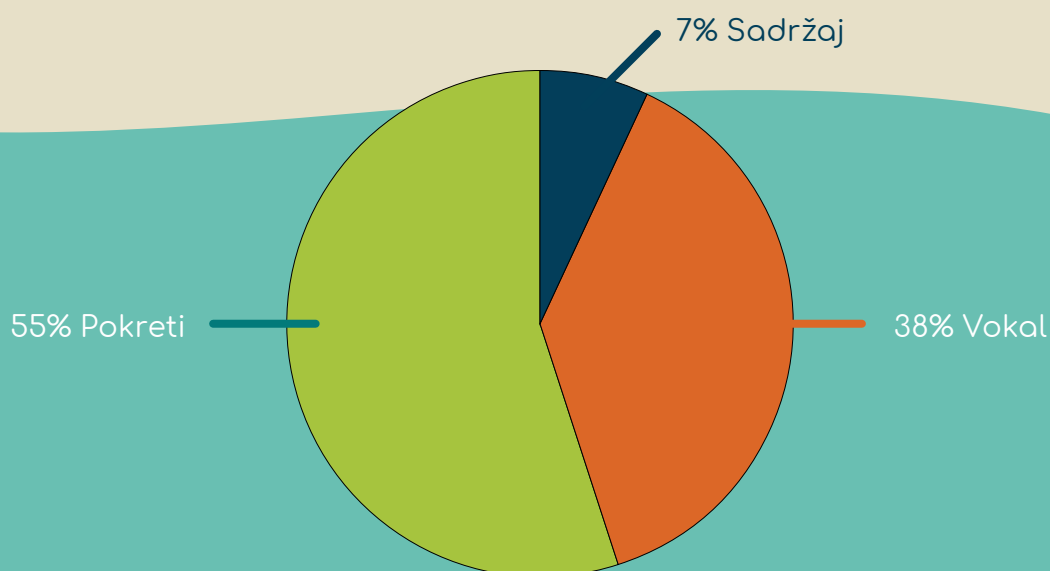
3. Kako?

Pokazujemo na primjeru, kroz istraživanja, iskustvo, vježbu, naravno sve zavisi od samog koncepta biznisa i onog što prezentujemo.

4. Šta ako?

Jeste zaključak kroz generalizaciju, uvezivanje. Podsticanje na primjenu.

Važnost verbalne i neverbalne komunikacije



Zašto neki ljudi sa vrlo malo riječi i pokreta kontrolišu? A, sa druge strane drugi ne vrijede ni najnovija tehnička pomagala, a ni unaprijed uvježban tekst?

Cilj nam je da zablistamo svojim nastupom pred velikim ili manjim grupama, na sceni ili na sastanku. Prezentovanje podrazumjeva i fizičku prisutnost i angažovanje.

Vješti prezenteri znaju ovu tajnu i koriste je kao svoju prednost. Verbalno izlaganje takođe pripada fizičkom. Pomoću našeg govornog aparata šaljem zvučne signale kroz prostor i utičemo na druge ljude. Naše pokrete registruju posmatrači, ne samo svojim očima već i tijelom.

Poklonimo posebnu pažnju pripremi.

Za svaku prezentaciju se treba odlično pripremiti, od sadržaja kojeg treba dobro isplanirati, poruke koju želite prenijeti do pitanja koja se mogu pojaviti tokom izlaganja. Gledajte u publiku, pratite njenu reakciju, krećite se povremeno ali sigurno, budite originalni i drugačiji, i vježbajte, to su koraci do uspješne prezentacije.

Pripremi zaista posvetite jako puno vremena, nađite vaš način pripreme, da li je to snimanje sebe, praćenje sebe ispred ogledala, uvježbavanje pred osobom od povjerenja, zavisi šta kome prija. Priprema je uvijek iza „bine“, ona je smjer kako će se završiti prezentacija. Pripremite se znanjem, emotivno, psihički i fizički. Prezentovanje traži veliku posvećenost i energiju, zato uvježbana priča, samokritičan stav iza bine je dar koji mnogo znači.

U svakom trenu se prezentujemo

Život je prezentacija, s toga negdje i učesnike trening programa ja lično kao trener podstičem na otvorenost i svjesnost da u svakom trenu prezentuju sebe. Moć dobre prezentacije jeste da vjerujete u ono o čemu pričate, takođe da se vi unesete na vaš autentičan način, da predstavite sebe i da ljudi mogu da razumiju ono o čemu pričate. Znači kad bih izdvojila tri ključne vrijednosti dobrog prezentera jesu:

1. Vjera
2. Pokretačka energija
3. Znanje

I još jedan savjet malih majstora:

1. Pričajte priče
2. Dajte lični primjer
3. Kroz metafore povežite priču

Tehnički detalji, koji mogu biti podrška a ne i ključ dobre prezentacije:

1. Power point prezentacija bez puno detalja i teksta
2. Tabla za pisanje
3. Materijal za pisanje
4. Video sadržaj

I za kraj ne zaboravite da ste vi mozak, srce i duša dobre prezentacije. Vi ste ti koji izazivate emociju, pokrećete publiku, vladate...

IPER - Institut za preduzetništvo i ekonomski razvoj

Institut za preduzetništvo i ekonomski razvoj (IPER) je ekonomski think tank koji pruža podršku razvoju preduzetništva i privatnog sektora u Crnoj Gori. IPER sprovodi istraživanja u oblasti najvažnijih društvenih i ekonomskih tema, priprema preporuke za razvoj politika, sprovodi aktivnosti edukacije i mentorstva, i na taj način doprinosi povećanju kvaliteta života crnogorskih građana. Misija IPER-a je da kroz programe, projekte i aktivnosti zastupanja promoviše i realizuje u Crnoj Gori ideje slobodnog tržišta, preduzetništva, privatnog vlasništva u otvorenom, društveno odgovornom i demokratskom društvu sa vladavinom prava.

Od 2011. godine, IPER je registrovan kod Ministarstva nauke kao naučno-istraživačka organizacija.

Više detalja na: www.iper.org.me

UMP - Unija mladih preduzetnika

Unija mladih preduzetnika Crne Gore postoji radi podsticanja preduzetništva među mladim ljudima u Crnoj Gori, starosne granice do 35 godina.

Vizija UMPCG je nova Crna Gora u kojoj svi mladi ljudi dostižu svoj puni potencijal i sami oblikuju svoju budućnost svojom snagom i samopouzdanjem.

Unija podstiče pravi duh preduzetništva stvaranjem okruženja u kojem mladi preduzetnici mogu da se povežu i podrže jedni druge, čime bi doprinijeli razvoju sopstvenih preduzeća, a pod uticajem najmoćnijih izvora informacija i motivacija na raspolaganju.

Misija Unije jeste da se uspostavi nacionalna komunikaciona i resursna mreža za sve mlade preduzetnike, koja bi ih povezivala i kojom bi se svim mladim preduzetnicima obezbijedile relevantne i pravovremene informacije, koje i jesu najveći alat za jačanje poslovanja. www.umpcg.me



Dizajn:



QQRIQ