

## Технически презентации и демонстрации

Техническите презентации и демонстрации са сериозно предизвикателство.

Презентаторът се изправя пред смесена аудитория с широк спектър от интереси и техническа компетентност. В публиката може да има инвеститори, които се интересуват от бизнес аспектите на технологията. Или представители на държавната администрация, от които се очаква да разберат как сложно ИТ решение адресира политическите обещания на правителството. Експертни съвети, търсещи съответствие относно стотици изисквания. Клиенти, които искат да научат как технологията решава техните проблеми. Клиенти, чиято визия за покупка на техническо решение трябва да бъде създадена или преработена в полза на продавача. Или участници в конференция, на които разбираемо да бъдат обяснени сложни технологии и решения.

Често техническите презентации са свързани с планиране и провеждане на демонстрации или с представяне през среда за унифицирани комуникации в интернет или в корпоративната мрежа.

Този курс има за цел да помогне за разбиране на принципите и процесите за подготовка и провеждане на убедителни технически презентации и демонстрации, както и за практическото усвояване и упражняване на нужните умения.

### Какво ще ви даде този курс?

Програмата обхваща структуриран метод за подготвяне на технически презентации за сложни продукти, услуги и решения, насочени към аудитория с различно ниво на техническа компетентност. Ще видите и изпробвате алгоритъм за подготвяне на убедителни презентации на инженерни решения. Ще научите как да изготвяте фокусирани послания, които адресират проблемите на аудиторията и как да структурирате презентациите така, че клиентът да получи отговор на най-важните въпроси, а вие да постигнете целите си. Ще узнаете кога и как да представяте убедителни доказателства за капацитета на вашата фирма и инженерни решения.

Ще научите важни правила за изготвянето на перфектната техническа презентация с инструменти като Power Point и как да прехвърлите вашите идеи и послания в презентацията.

Ще разберете какви умения за вербална и невербална комуникация трябва да развиете и упражнявате, за да постигате целите си, също така за особеностите на презентирането при телеконференции.

Ще разберете как да организирате и провеждате технически демонстрации.

Ще научите как да създавате „План Б“ и как да се справяте, когато оборудването ви подведе.

Ще имате възможност да структурирате и разработите техническа презентация или демонстрация от вашата работа. Ще можете да развиете практическите си умения в сътрудничество с нашите преподаватели в няколко последователни сесии.

## За кого е предназначен този курс?

- Инженери от всички технически и софтуерни специалности;
- Търговски екипи, продаващи технически решения;
- Мениджъри в инженерни и технологични компании.

## Език на обучението

Български

## Разглеждани теми

### 1. Въведение

Предизвикателства на техническите презентации и демонстрации. Типични видове технически презентации. Как да използваме презентациите и демонстрациите за постигане на бизнес целите си?

### 2. Подготвяне на убедителни технически презентации

Представя се структуриран метод за подготвяне на технически презентации.

### 3. Алгоритъм за подготвяне на технически презентации

Стъпка по стъпка се представя алгоритъм за подготвяне на технически презентации. Дават се насоки за разработването на фокусирано послание; въпроси, на които презентаторът трябва да отговори, преди да започне проектирането на презентацията; идеи и твърдения, които се нуждаят от подкрепа и доказателства и как да бъдат осигурени.

Специфицират се важните за аудиторията теми. Обсъждат се техники за убеждаване на аудиторията да предприеме действия и да подходи към вземането на решения.

### 4. Структуриране на презентацията

Структуриране на презентацията. Дават се насоки за определяне на общата и специфичните цели и заключителната част. Представя се подход за подготвяне на данни, информация и друго съдържание, групирани около общата и специфичните цели и решението на съответните проблеми.

Обяснява се как могат да бъдат организирани идеите и да бъде фокусирано посланието.

Обсъждат се особеностите при разработване на презентация за решение, което трябва да отговаря на обемисти спецификации.

### 5. Прехвърляне на презентацията в Power Point или друг подходящ формат

Важни правила при изготвянето на презентацията. Вербално и невербално влияние върху аудиторията и как да постигнем баланс между тях? Подготвяне на подходящ темплейт за

презентацията. Планиране на времето. Чести грешки в управление на времето и как да се справяме с тях.

#### 6. Вербални и невербални умения за презентиране

Невербални умения за презентиране. Вербални умения за презентиране. Поведение при презентиране. Как да се упражняваме и избавяме от грешното си поведение?  
Упражняване, упражняване, упражняване.

#### 7. Специфични ситуации

Специфични ситуации на презентиране: пред хора, фокусирани повече върху бизнеса; пред технически комитети; телеконференции, „кръгли“ маси. Контрол на напрежението, враждебна публика, разнородна публика и др.

#### 8. Финалният акорд

Как да направим силен финал?

#### 9. Техническа подготовка за провеждането на презентация

Чеклист за техническа подготовка на провеждането на презентация. План В, или как да се справим, ако оборудването откаже.

#### 10. Демонстрации

Защо са нужни демонстрации? Планиране и логистика на демонстрация. Демонстрации през уеб. Чести грешки при демонстрации и как да се справим с тях.

#### 11. Практическа работа

Структуриране, планиране и изготвяне на презентация. Презентиране. Анализ на презентациите и представянето.

Планиране на демонстрация. Анализ на представянето.

Самостоятелна работа по усъвършенстване на разработването на презентации и демонстрации и на практическите презентационни умения.

## Продължителност и форма

### Схема на обучението

Курсът включва **обучение** и опционално **практикум**.

Продължителност на обучението е 16 учебни часа.

### Обучение

Обучението продължава 2 дни (16 учебни часа). Обучението е присъствено, обхваща лекции, упражнения, планиране, разработване и структуриране на презентации, планиране на демонстрация, практически индивидуални и екипни упражнения и ролеви игри. Правят се видеозаписи на презентациите с цел анализ на вербалното и невербалното представяне и търсене на подобрения.

## Практикум

Целта на практикума е участниците в рамките на 2 седмици самостоятелно да планират и разработят презентация/демонстрация по зададена от нас тема или от собствената си работа, като приложат наученото. В този период в няколко сесии те ще могат да се консултират с треньор или ментор.

Практикумът завършва с презентирание/демонстрация на направеното, оценка за прогреса и обратна връзка. За целта са предвидени 4 до 8 часа, в зависимост от броя на участниците.

## Сертификат

Сертификат, издаден от Училище за бизнес компетенции

## Цена

Цената за двудневното обучение е 340 лв.

Цената за практикума е 150 лв.

Цените са за 1 участник и в тях не е включен ДДС.

## Какво включва цената?

- Обучение от преподаватели с реален опит в технически презентации и демонстрации;
- Учебна книга, упражнения, чек-листи;
- Практическа работа по планиране на презентации, демонстрации и презентирание;
- Опционално практикум за самостоятелна работа и няколко сесии с треньор/ментор и измерване на прогреса и заключително събитие за презентирание/демонстриране на направеното;
- Сертификат, издаден от Училище за бизнес компетенции;
- Кафе паузи и кетъринг за двудневното обучение.

## Акредитации

Качеството на учебните програми на Училището се гарантира с **международни и национални акредитации**.

Училище за бизнес компетенции е акредитирано от **Националната Агенция за Професионално Образование и Обучение (НАПОО)**, притежава **Лиценз за професионално образование и обучение по ключови компетенции** и статут на **Център за Професионално Образование** с право да обучава и провежда изпити.

Училището е акредитирано от **EBC\*L International – The European Business Competences Licence** и е първият в България обучителен и изпитен център за **сертификата за бизнес компетенции EBC\*L**. Училището има статут на **EBC\*L Академия**.