

УДК 659.125+659.41.81

ББК 65.291.33+88.53

Л17

Лазарев Д.

Л17 Корпоративная презентация: Как продать идею за 10 слайдов / Дмитрий Лазарев. — М.: Альпина Пабlishер, 2012. — 304 с.

ISBN 978-5-9614-1875-0

Подавать информацию нужно кратко, ярко, доходчиво. Скудное многословие никто не будет слушать. Информации сейчас так много, что она уже практически ничего не стоит, а вот внимание клиента — бесценно как никогда. А чтобы заполучить это внимание, нужно не так уж и много: усвоить несколько несложных правил и правильно их применять.

Научитесь делать запоминающиеся презентации для корпоративных клиентов при помощи новой книги Дмитрия Лазарева — популярного бизнес-тренера и ведущего эксперта по визуальным коммуникациям. Автор рассматривает все ключевые вопросы подготовки и проведения презентации, главная цель которой — продать продукт, услугу или идею. Осмыслив огромный массив зарубежных книг по теме и отобрав из них лучшие рекомендации, Лазарев адаптировал их под российскую действительность и русский менталитет, добавил собственные многолетние наблюдения, создав таким образом уникальную книгу, которая станет кладезем ценных советов для людей, чей доход и карьера зависят от умения эффективно привлекать корпоративных клиентов.

УДК 659.125+659.41.81

ББК 65.291.33+88.53

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.

ISBN 978-5-9614-1875-0

© Лазарев Д., 2012

© ООО «Альпина Пабlishер», 2012

Содержание

005	Предисловие
009	От автора
011	Благодарности
012	Часть I. ПРЕЗЕНТАЦИИ, КОТОРЫЕ ПРОДАЮТ
015	Глава 1. Что такое продающая презентация
023	Глава 2. Цель и задачи продающей презентации
041	Глава 3. Чем выделяться, когда отличий нет?
054	Часть II. ПОДГОТОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ
057	Глава 4. Структура продающей презентации
071	Глава 5. Проблематизация
083	Глава 6. Презентация решения
107	Глава 7. Презентация за три минуты
119	Глава 8. Корпоративная аудитория
143	Глава 9. Осторожнее со слайдами
151	Глава 10. Слайд ≠ документ
163	Глава 11. Семь основных принципов дизайна слайдов
182	Часть III. ВО ВРЕМЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ
185	Глава 12. Первое впечатление
205	Глава 13. Как сделать презентацию простой, интересной и доходчивой
213	Глава 14. Как вызвать любопытство и удерживать внимание
233	Глава 15. Жесты как наглядные пособия
247	Глава 16. Ответы на вопросы
263	Глава 17. Командная презентация
277	Глава 18. Практика
285	Приложения
295	Заключение