

МАГНЕТИЧНА САМОПРЕЗЕНТАЦІЯ

Як розповідати про себе і викликати інтерес

ВІТАЛІЙ КОВТУШЕНКО

- тренер з риторики та публічних виступів;
- 1 місце в міжнародному конкурсі Битві Спікерів'21 від CISSA;
- суддя міжнародних конкурсів спікерів;
- засновник та ведучий Клубу ефективної комунікації Oratory Club;



«ВІД ПЛОДІВ УСТ СВОЇХ ЛЮДИНА СКУШТУЄ ДОБРО»

Біблія

САМОПРЕЗЕНТАЦІЯ ЦЕ
КОМУНІКАТИВНИЙ
ПРОЦЕС АРГУМЕНТАЦІЇ З
МЕТОЮ ВИКЛИКАТИ
ІНТЕРЕС ДО ВАС.

КОМУНІКАЦІЯ ЦЕ
СПІЛКУВАННЯ ДЛЯ
ДОСЯГЕННЯ КОНКРЕТНОЇ
МЕТИ

ІНТЕРЕС (ЛАТ) INTERESSE «БУТИ ВСЕРЕДИНІ,
МАТИ ВАЖЛИВЕ ЗНАЧЕННЯ;

ЕМОЦІЯ “ІНТЕРЕС” ЙДЕ КОРІННЯМ В ЗОНУ
НАШОГО ВИЖИВАННЯ



ARGUMENTUM AD VERECUNDIAM

Аргумент від авторитету:

- авторитетна особа має бути визнаним професіоналом в тій сфері, яка актуальна для слухача
- авторитетна особа має бути загально відомою

Приклад: Моїм задоволеним клієнтом є Світлана Позова.

ПРЯМИЙ АРГУМЕНТ

Аргумент йде попереду тези

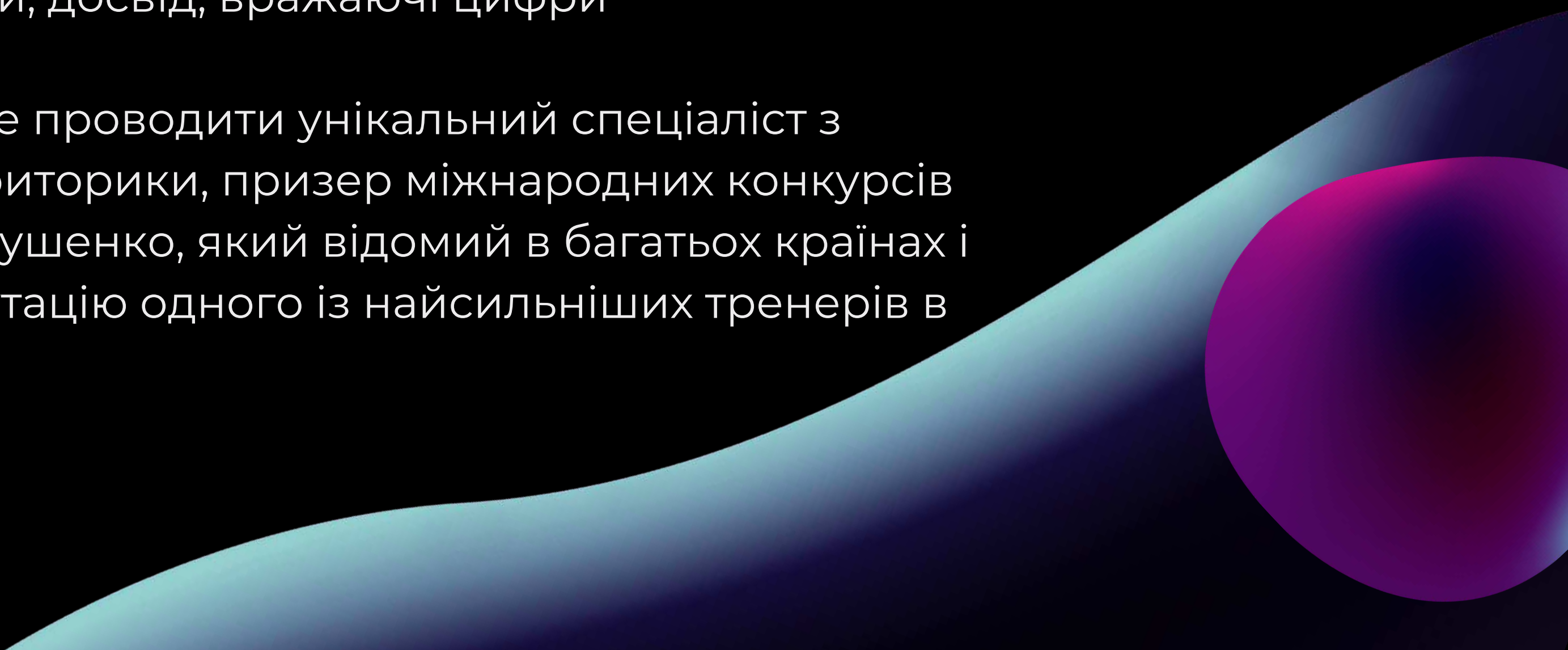
Приклад: Третина моїх клієнтів - це головні бухгалтери з усієї України, а третина з них є лауреатами звання “Кращий бухгалтер України” (аргумент), тому я саме той тренер з ефективною комунікації, який вам потрібен (теза).



АРГУМЕНТ ВІД ОСОБИСТОСТІ

Вкажіть ваші нагороди, досвід, вражаючі цифри

Приклад: Тренінг буде проводити унікальний спеціаліст з публічних виступів і риторики, призер міжнародних конкурсів спікерів, Віталій Ковтушенко, який відомий в багатьох країнах і встиг заслужити репутацію одного із найсильніших тренерів в цій сфері.



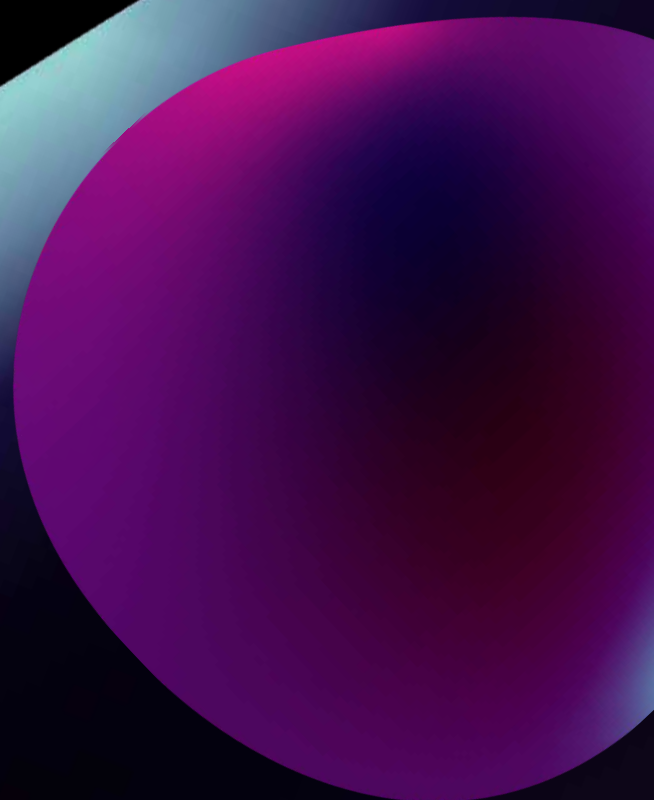


ІМПЕРАТИВНИЙ АРГУМЕНТ

Заклик до вигоди або втрати

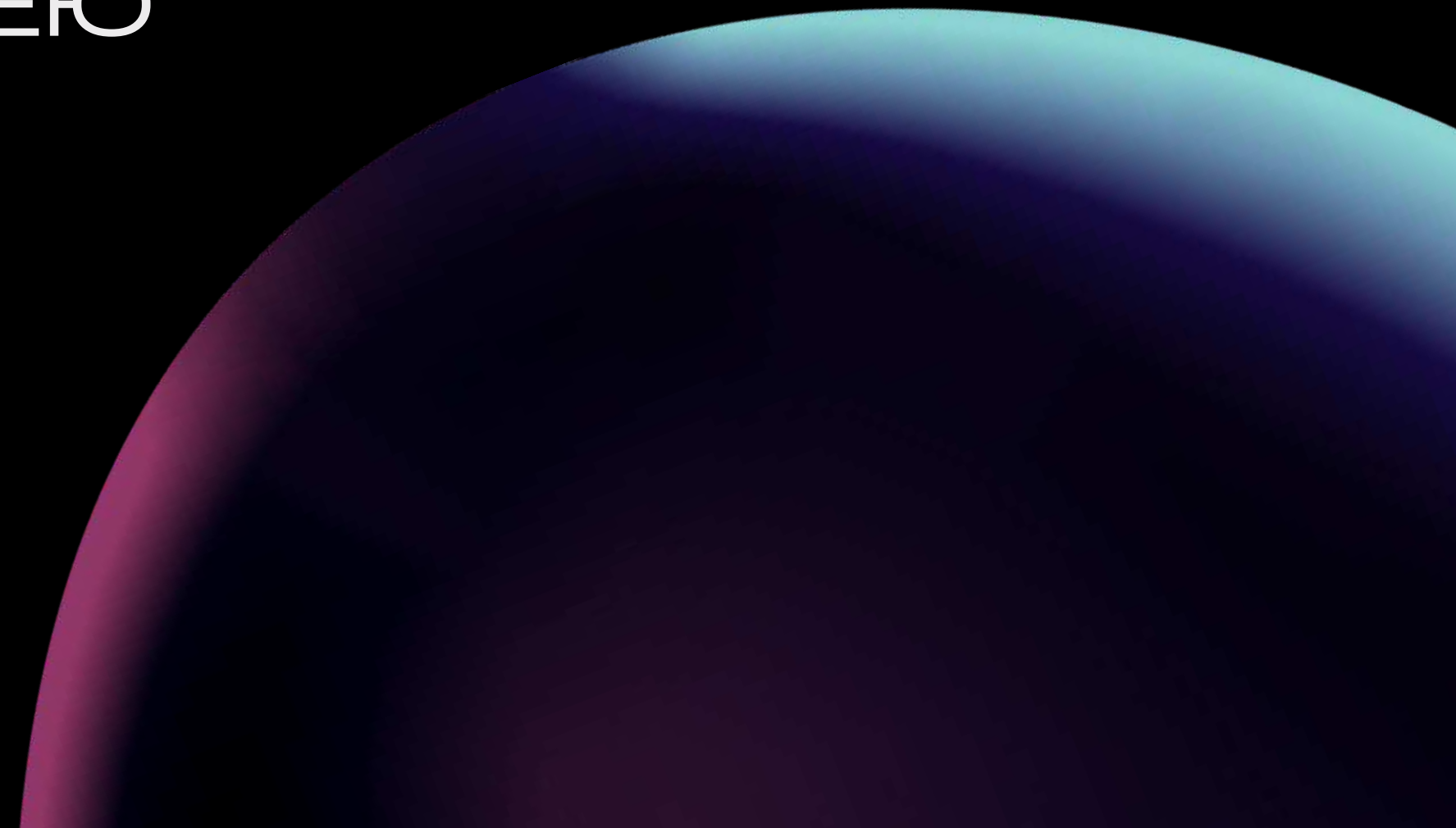
Приклад: Розібравшись в темі Аргументації для Самопрезентації, набагато більший відсоток ваших зустрічей і переговорів буде завершуватись в вашу користь.

В іншому випадку, той хто відвідає цю зустріч, а ви натомість пропустите - буде перемагати в переконанні вже вас.
Воно вам треба?



ВАЖЛИВО!

НЕ ПРОДАВАЙТЕ СЕБЕ СВОЄЮ
САМОПРЕЗЕНТАЦІЄЮ -
КУПУЙТЕ ІНШИХ ЛЮДЕЙ НЕЮ





9 КРОКІВ ПРЕЗЕНТАЦІЇ СВОЄЇ ЕКСПЕРТНОСТІ

1 – Я (ХТО Я?)

Мене звати.....Моє прізвище.....І за професією Я.....

2 – МЕНІ ВАЖЛИВО... (МОЇ ЦІННОСТІ ЧИ ЩО МЕНІ ПО- СПРАВЖНЬОМУ ВАЖЛИВО?).

Серед моїх професійних цінностей: допогти побудувати ефективну комунікацію з співробітниками і клієнтами, для екологічної і взаємовигідної роботи

З – Я РОБЛЮ
(ЩО САМЕ Я РОБЛЮ, ЩОБ
РУХАТИСЯ В ОДНОМУ
НАПРЯМКУ З МОЇМИ
ЦІННОСТЯМИ?).

Приклад: я надаю індивідуальні, групові і корпоративні консультації з
усіх видів комунікації

4 – МОЯ МЕТА... (ЯК Я МАЮ НАМІР ПОКРАЩИТИ СВІТ?).

Приклад: моя мета допомогти робочим колективам і окремим спеціалістам отримувати максимум із всіх видів ділової комунікації.

5 – СЕРЕД МОЇХ КЛІЄНТІВ...
(З КИМ Я ПРАЦЮЮ?).

Приклад: найкраща бухгалтерська спільнота GoodWill Club :)

6 - СЕРЕД МОЇХ РЕЗУЛЬТАТІВ/ РЕЗУЛЬТАТІВ МОЇХ КЛІЄНТІВ...

Яких результатів досягають мої клієнти і я?

7 – МОЇ УМОВИ НАСТУПНІ...

На яких умовах я готовий бути вам корисним?

8 – ЗАКЛИК ДО ДІЇ З КОРИСТЮ...

Яку користь я готовий надати, щоб мої потенційні клієнти могли зрозуміти, наскільки я можу бути для них корисним?

9 - ВІДКРИТЕ ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ДО РОЗМОВИ

Скажіть, наскільки для вас це важливо?

"НІХТО НІКОЛИ НЕ ЗАПЛАТИТЬ ВАМ СТІЛЬКИ,
СКІЛЬКИ ВИ КОШТУЄТЕ.

ЛЮДИ БУДУТЬ ПЛАТИТИ ВАМ СТІЛЬКИ,
СКІЛЬКИ, НА ЇХНЮ ДУМКУ ВИ КОШТУЄТЕ.

А ТЕ, ЩО ВОНИ ДУМАЮТЬ, КОНТРОЛЮЄТЕ
ЛИШЕ ВИ". (С) КЕЙСІ БРАУН



запитання
погрози
протести
вдячності