

Вместо стандартных слайдов, схем и аналитических выкладок я в тот раз подготовил фильм, в котором показал все основные достижения моего подразделения — ярко, динамично, эффектно и под музыку.

Обратная связь на это выступление показала, что информация в такой форме привлекает внимание, всем интересна, а значит, более понятна и лучше запоминается. Разумеется, в завершение такого нестандартного доклада выступающему необходимо коротко дополнить просмотренные кадры и ответить на возникшие у аудитории вопросы.

Время на ответы на вопросы из зала нужно заранее предусмотреть в плане выступления. Полуторачасовая презентация должна предполагать около пяти минут живого обсуждения, а двухчасовая — минут 15–20.

## ВИЗУАЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ ИНФОРМАЦИИ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ

Татьяна САПРЫКИНА, руководитель частной практики

**«Справочник экономиста»:** Татьяна, каких целей можно достигнуть грамотной презентацией своей компании (бизнеса)?

**Татьяна Сапрыкина:** Можно провести аналогию с историей. Что есть в любой истории? Сюжет и главные герои. Так и в презентации. Сюжет — это цель презентации. Компанию, проект можно презентовать с разными целями. Одно дело — презентация итогов деятельности за какой-то период, другое — презентация с целью привлечения инвестиций, третье — презентация стратегии. Цели разные и презентации будут совершенно разные. Главные герои тоже разные в разных сюжетах. Героем может быть новое направление развития, а может быть новый продукт.

Успешная презентация должна быть интересной, логичной и запоминающейся.

**«СЭ»:** Как показать работу компании с наилучшей стороны для руководителя, собственника, партнеров по бизнесу?

**Т. С:** Залог успеха презентации — простота информации, логичность изложения и предложения по проблемным моментам. В первую очередь нужно заявить цель презентации, затем рассказать о положительных и проблемных моментах, ключевой момент — предложить решения.

Руководители, собственники очень не любят половинчатую информацию: обозначили факт и не сказали, что будет дальше или что с этим делать.

Предложения по проблемным моментам очень важны. Вообще проблемы не должны мешать выполнению поставленных задач.



Татьяна САПРЫКИНА

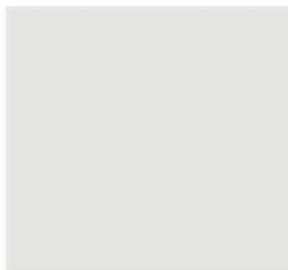
Например, финансовые показатели оказались ниже ожидаемых, а они важны для привлечения партнеров, инвесторов. В этом случае важно преподнести информацию так, чтобы добиться поставленной цели даже при не очень радужных результатах.

### «СЭ»: Презентации помогли вам в решении вопросов?

**Т. С.:** Качественная презентация и ораторские навыки могут решить многие вопросы. Например, донести важную информацию, которую не слышат в операционной деятельности, привлечь инвестора и т. д.

В моей практике были случаи, когда презентация помогала решить ключевые вопросы. Был пример использования не классического подхода. В течение некоторого времени обсуждали с руководством важные изменения в деятельности компании, но принять их все никак не могли. Тогда я инициировала совет директоров, на котором презентовала возможные пути развития в ближайшем будущем для компании с принятием изменений и без. В презентации использовала привлекающие внимание слайды, которые запомнились директорам. По результатам презентации меня услышали и изменения были приняты.

## НУЖНО ПОНИМАТЬ, ДЛЯ ЧЕГО И КОМУ МЫ ПРЕЗЕНТУЕМ СВОЮ КОМПАНИЮ



Эмиль ГАЛЕЕВ

**Эмиль ГАЛЕЕВ**, основатель Агентства по поддержке малого и среднего бизнеса «БИЗНЕС ГРАНТ», эксперт Агентства стратегических инициатив РФ

### «Справочник экономиста»: С чего следует начинать составление презентации?

**Эмиль Галеев:** Для начала нужно понять, для чего и кому мы презентуем свою компанию (проект). Целей может быть не-

сколько:

- получить финансирование от инвестора/государства/банка;
- презентовать компанию новому сотруднику;
- презентовать компанию клиентам/партнерам;
- презентовать планы развития компании сотрудникам и др.

Исходя из цели презентации результатом станет:

- получение денег;
- вхождение нового сотрудника в команду;
- покупка клиентами товаров/услуг;
- начало партнерства;
- повышение мотивации сотрудников компании и др.