

Кратко познакомимся



Создаю презентации

Преподаю в Нетологии

Член Ассоциации
спикеров СНГ

Помогал готовить конференции
в Москве и Санкт-Петербурге

Руководил отделом обучения в студии
визуальных коммуникаций

Андрей Анихреев

4

года проведения
обучений

90

реализованных
проектов

1900

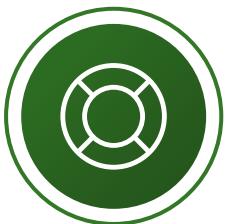
специалистов
обучено



Длительность 45 минут



Вебинар – это активность



Право на ошибку



Есть вопрос – задавайте

РЕГЛАМЕНТ ВСТРЕЧИ

Содержание вебинара



Типовые
ошибки

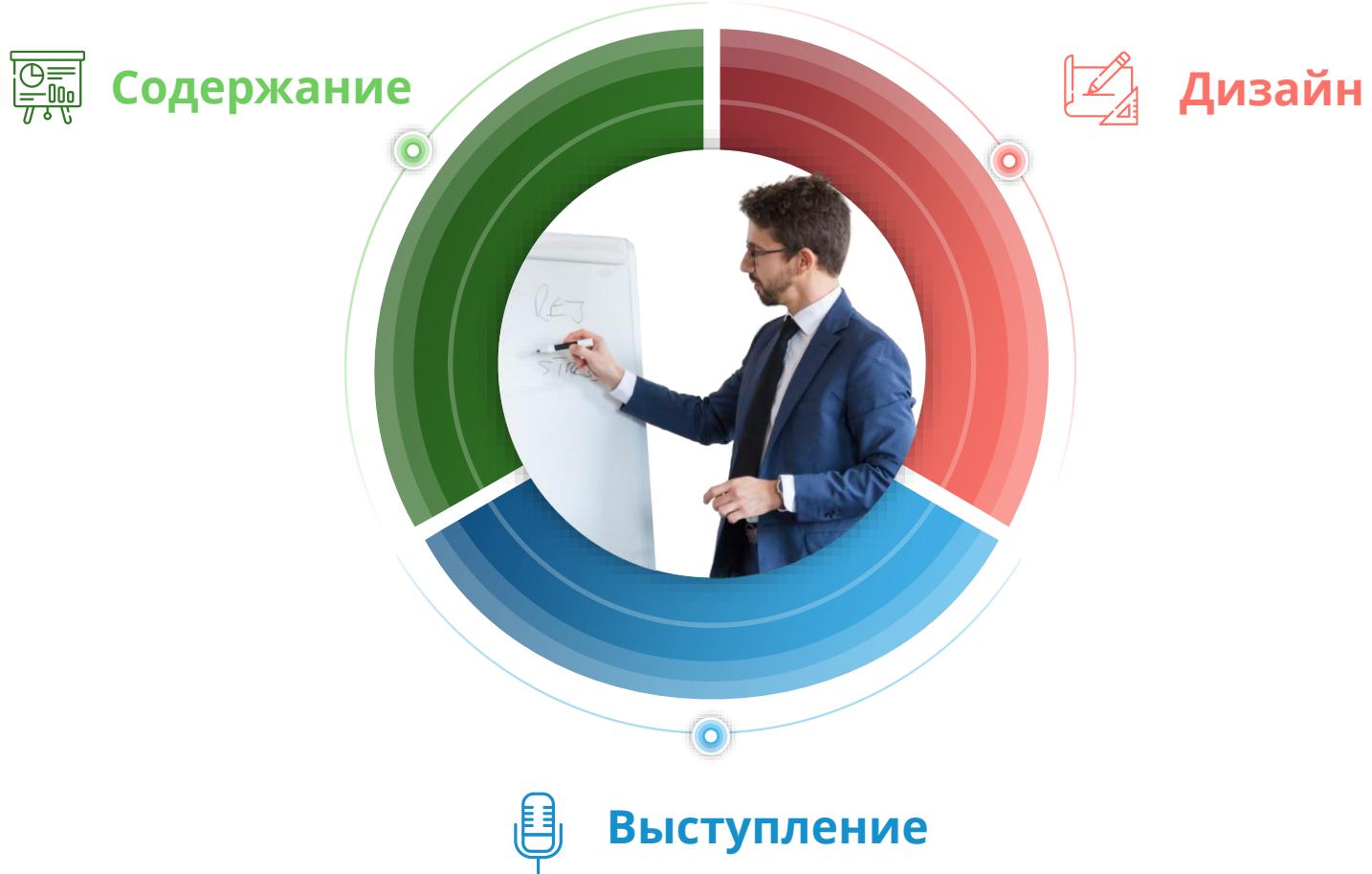


Алгоритм
создания
презентации



Самопрезентация

Части презентации



ЗАПОЛНЯЙ ВЕСЬ СЛАЙД ТЕКСТОМ

Это же так удобно, ты размести все что нашел в Яндексе. Зачем что-то редактировать? И так сойдет! И никаких картинок, ну вы чего?! Картинки для детских сказок, а у нас тут все взрослые. Мы же не в детском саде выступаем. Да и все проще, зачем угадывать по картинкам, когда можно прочесть по тексту все сразу понятно. Иконки, цвета и анимацию убираем, иначе это уже какая-то раскраска получается! А нам нужно донести идею, а не красками хвастаться. Да к тому же, удобно повернуться к такой презентации и прочесть все с нее, ничего не забудешь, все на слайде. И ничего, что аудитория будет видеть твою спину, зато ты никогда не ошибешься и все будет идти строго по плану. К чьему желания аудитории, когда есть твоя презентация и ты ее делал для себя. Пусть все

Типовые ошибки презентаций

-  Много текста
-  Нарушение иерархии
-  Украшательства

Управление промышленными активами. Статус на начало 2019 г.

- На основании политики управления промышленными активами (ПА) разработано согласовано и утверждено Положение о системе управления промышленными активами
- Осуществляется формирование функциональной вертикали. Назначены ЗГД по УПА ЗФ, КГМК, ГРКБ, ННР, ЗСК, НШСТ. Департаментом промышленных активов проработаны КПЭ для более 30-ти руководителей вертикали УПА. Предложены к установке и каскадированию.
- Организовано первое групповое обучение специалистов в 2019 г. Более 30-ти представителей ЗФ, КГМК, МР, ГРКБ, ННР, ПСМК, НОК.
- В развитие Системы управления разработаны основные методические указания. Управление ТОиР и эксплуатацией, КПЭ ТОиР, расчет износа и стоимости, оценка критичности, бюджетирование и обоснование РЭН, управление надежностью. Внедрение МУ рассчитано на 2019 г.
- Сформированы базы данных промышленных активов КГМК и БГРК
- Инициирован старт проекта разработки детальных нормативов для ТОФ
- КГМК - внедрена система управления активами на базе SAP ERP + ГРКБ, инициатива по MRS
- Для Заполярного филиала разработан концептуальный дизайн SAP PM с учетом проблематики пилотных внедрений
- Внедрена методика на КГМК для инвестиций и расширено объем ЗФ
- На основе данных из систем управления производством Dispatch собираются данные по производительности, фактическому состоянию оборудования, что позволит более точно планировать ТОиР СДО на основе факта, эффективнее использовать промышленные активы
- Выполнена оценка профессиональной компетенции. По ее итогам подготовлена программа обучения для адресного повышения квалификации механиков и энергетиков

19

ДАННЫЕ ДЛЯ ЗАЯВКИ

Заявка:

- Полное наименование компании (ООО/ИП);
- Вид деятельности компании;
- Объект(ы) размещения рекламы (Город-Парк «Первый Московский», Город-Парк «Переделкино Ближнее», «Резиденции Сколково»)
- Контактные телефоны и электронная почта ответственных лиц;
- Перечень интересующих рекламных позиций и срок размещения (минимум месяц; для пакетного размещения минимум 3 месяца);
- Реквизиты организации:
 - ООО: Полные ФИО подписанта пр договору и основание действия (Устав/Доверенность); Юридический адрес; ИНН; р/с; к/с; БИК; Электронный адрес и телефон;
 - ИП: Полные ФИО подписанта по договору и основание действия (Устав/Доверенность); Юридический адрес; ИНН; р/с; к/с; БИК; Электронный адрес и телефон.
- Выслать заявку на электронный адрес:

Спонсорство и благотворительность (млн. руб.)

2018

2019

Спортивная страна	2505	2984
Патриотизм и Традиции страны	2083	2555
Культурная страна	1159	1401
Образованная страна	320	831
Деловая страна	518	681
Здоровая страна	284	557
Фонд Талант и успех	5100	-
Общество «Динамо»	3540	3600
ИТОГО:	15508	12609*

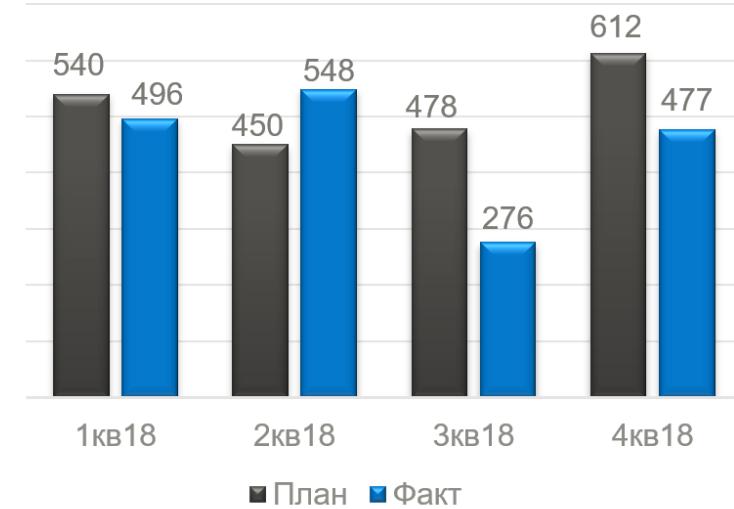
* Увеличение финансирования по программам связано с изменением ставки НДС

Результаты группы продаж. 2018 год.

	План (млн. руб.)	Факт (млн. руб.)	КВП (%)
1 кв. 2018	540	496	96,4
2 кв. 2018	450	548	126
3 кв. 2018	478	276	69,7
4 кв. 2018	612	477	73,9
ИТОГО	2 080	1 792	86

С учётом изменения фокуса на доходность необходимо провести обучения для КМ на темы: **Знание конкурентов, неценовые преимущества ЛК, как продавать по ВС выше рынка (ролевые игры)**.

Также более качественная ротация кадров, цель: **100% эффективность каждого КМ в группе**.



План/Факт

В качестве текущего итога

Опираясь на пятидесятилетний опыт исследований и разработок мы готовы представить интегрированное предложение, включающее в себя продукт с соответствующими услугами для удовлетворения потребностями Заказчика:

Смешанное топливо



- ✓ Производство и испытания топлива
- ✓ Послереакторные исследования
- ✓ Отработка рецикла продуктов после переработки для сборок с плотным нитридным топливом.

Стратегические задачи на 2019 год

1. Увеличение доли продаж через официальный канал,
2. Увеличение комиссионного дохода.
3. Получение максимальных скидок по приоритетным маркам.
4. Повышения уровня сервиса.



Дизайн — это решение проблем

Дизайн презентации помогает воспринимать
информацию быстрее, легче и точнее

Откуда берется страх?

- неокортекс
- глубокая лимбическая система
- ретикулярный мозг



Откуда берется страх?



Кейс СМИ



17 слайдов



Кейс СМИ



17 слайдов

1 слайд титульный

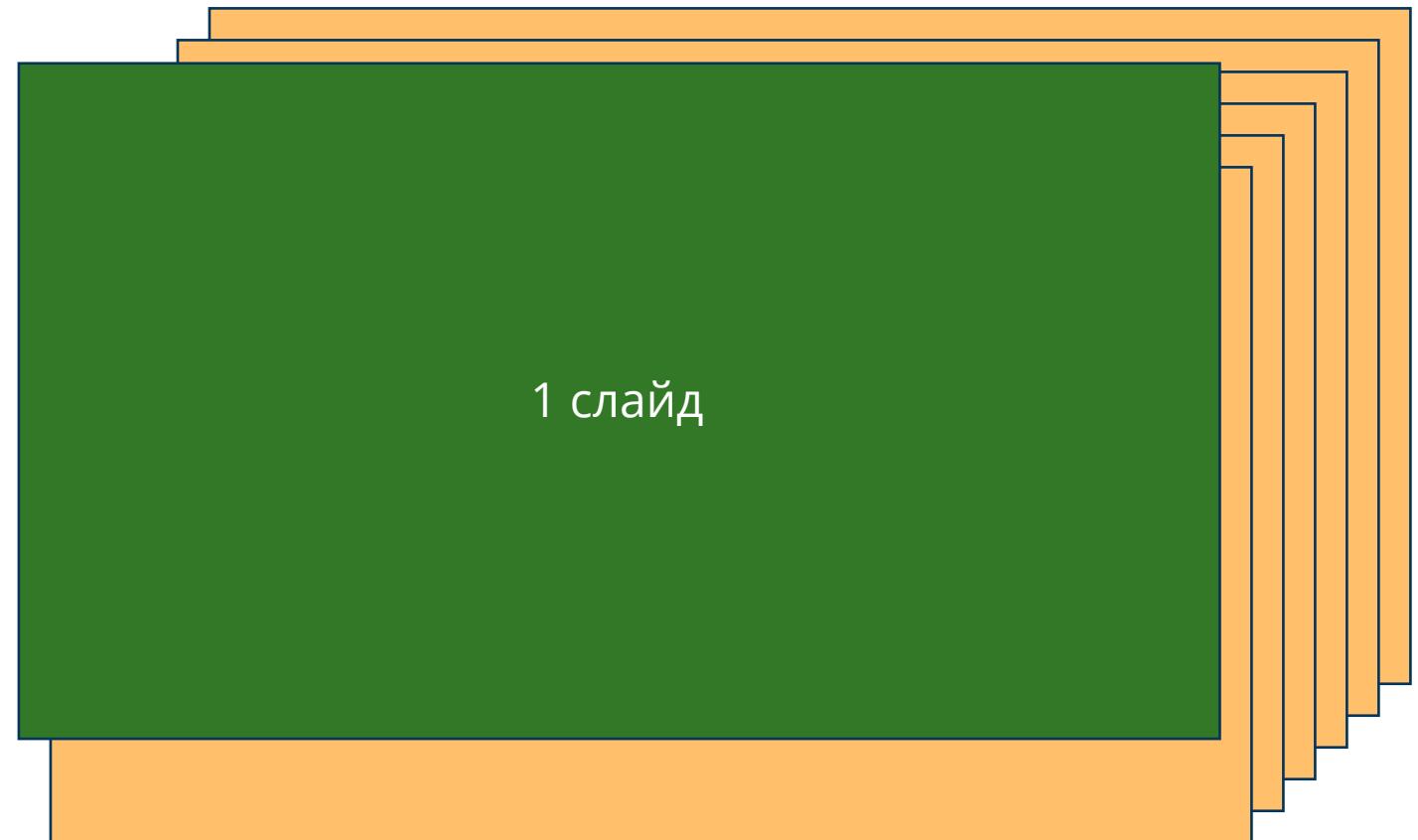
2-7 слайды «о компании»

8-11 «текущие проекты»

12-15 «варианты сотрудничества»

16 «стоимость»

17 «контакты»



1 слайд

ЧТО НЕ ТАК С ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ?



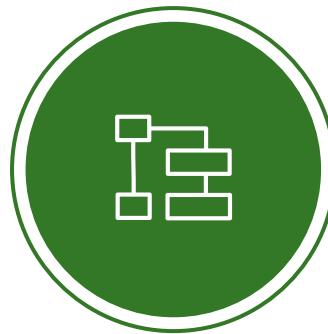
Создание презентации



Цель



Аудитория



Структура



Контент

Цель презентации

Результат, которого помогает добиться выступление, а именно:
действия слушателей, изменение их мнений, пониманий, убеждений



Формулируется в самом начале работы над выступлением



Должна быть краткой с единственной трактовкой



Отражает желаемое действие аудитории после выступления

ТРЕБОВАНИЯ К ЦЕЛИ



Щас я вам кое-
чего расскажу,
мне это очень
нужно

Get a job as a Product Manager

*Product Management, Coding, Data and
Blockchain courses in our campuses worldwide*

work at
facebook
airbnb
Google
slack
amazon
LinkedIn
Uber
Tesla

productschool.com

Эй, стопэ! А как
же мы?!

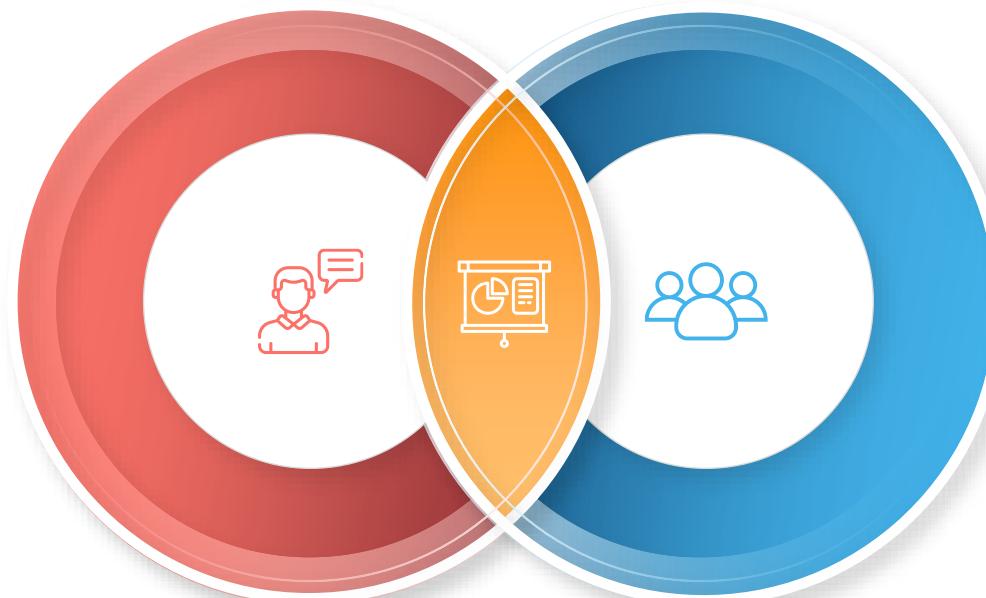
Анализ аудитории

Пересечение интересов

Полезное сообщение для целевой аудитории, которое доносит спикер

Спикер

- Какая у меня цель
- Почему я готов тратить свое время
- Что я могу рассказать



Аудитория

- Какие есть «боли»
- Какие проблемы хотят решить
- Что хотят узнать
- Почему готовы тратить свое время

Структура презентации продукта/услуги

01

Введение

- Приветствие
- Анонс

02

Проблема

- Контекст
- Проблема
- Усиление проблемы

03

Решение

- Суть
- Как работает
- Преимущества
- Рынок и конкуренты

04

Подробности

- Кейсы
- Стоимость
- Риски
- Перспективы

05

Финал

- Резюме
- Следующие шаги
- Призыв и контакты

Пример презентации

01

Контекст

Из-за сложившейся ситуации, онлайн образование стало частью нашей жизни

02

Проблема

Специалистам многих компаний сложно обучаться онлайн по разным причинам

03

Анализ

По данным аналитики более 80% сотрудников испытывают трудности в обучении онлайн

04

Решение

Новая платформа позволяет максимально нивелировать сложности связанные с дистанционным обучением

05

Вывод

После внедрения платформы, затрачиваемое время на обучение одного сотрудника сократилось

Алгоритм подготовки к выступлению



01 Постановка цели

02 Анализ аудитории

03 Построение структуры

04 Подготовка выступления
и заключения

05 Репетиция «на ногах»

Практика №2

Задача:

Сформулируйте самопрезентацию себя как эксперта

На задание есть **2 минуты**

Тезисы:

1. Имя и Фамилия «Привет, меня зовут...»
2. Должность «Я специалист по... Я студент 2-го курса РАНХиГС...»
3. Чем я могу быть полезен, какие проблемы я могу решить «Я помогаю фрилансерам...»
4. Подтверждение экспертности: проекты, кейсы, цифры, факты «я помог компании Х сэкономить 50 тысяч на рекламе...»
5. Хобби или увлечения «В свободное время увлекаюсь чтением...»
6. Призыв к действию «Можете обращаться ко мне по...»

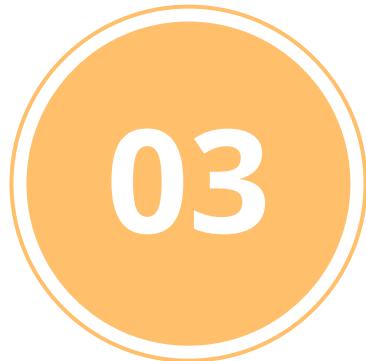
Резюме



Алгоритм поможет
увеличить шанс
достижения цели вашей
презентации



Подготовка позволит
чувствовать себя увереннее



Самопрезентация даст вам
понимание, как создавать
презентации

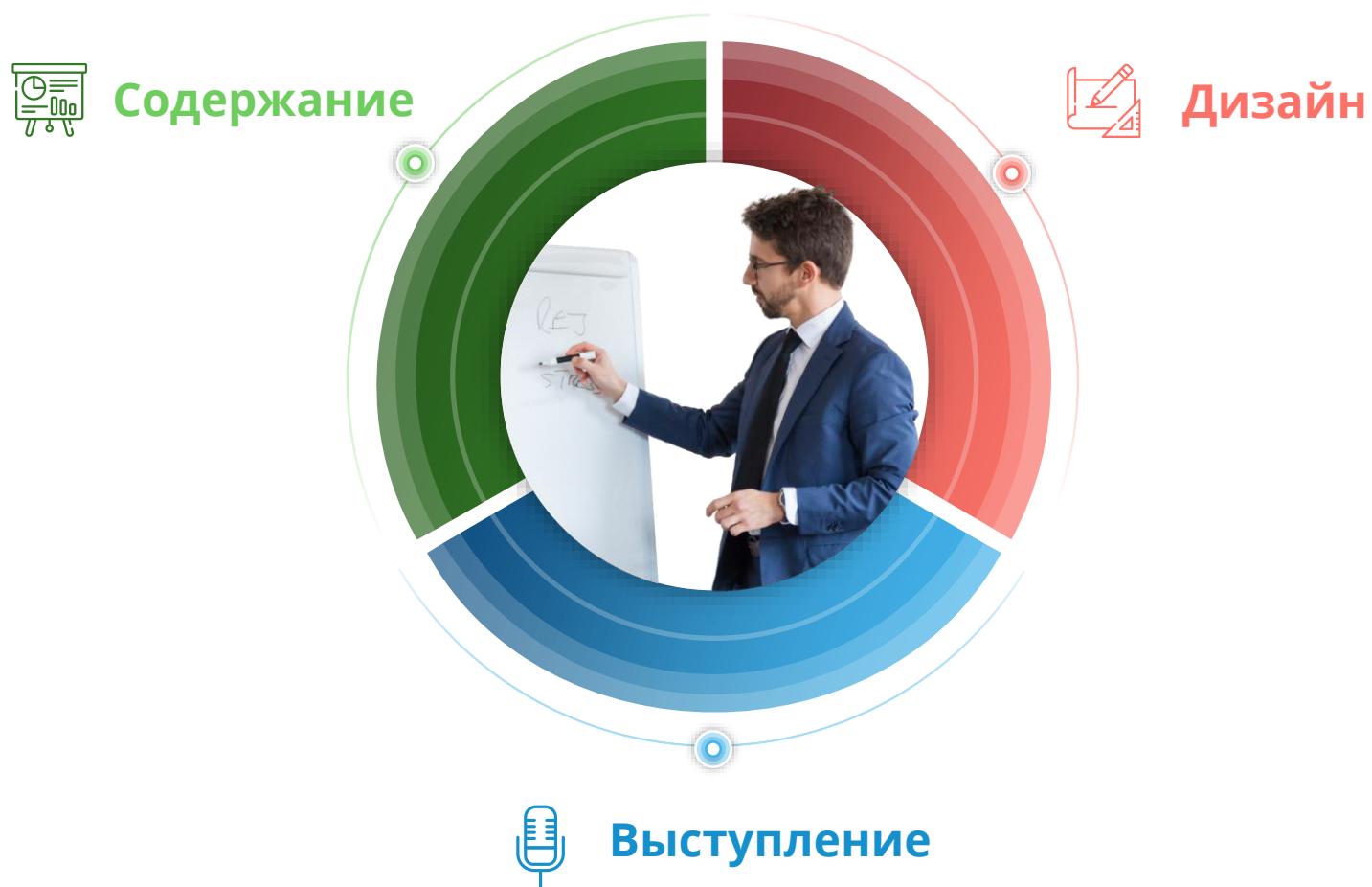
Ответы на вопросы



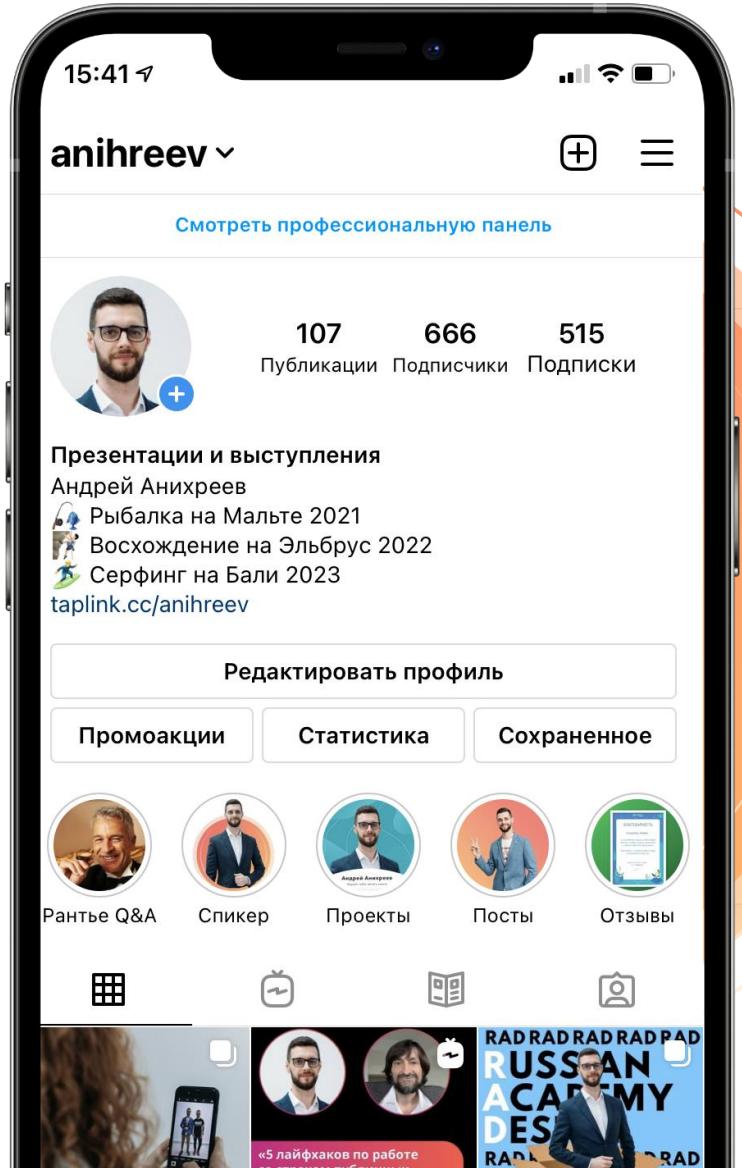
Рекомендуемые книги



Что дальше?



Будем на связи!



Андрей
Анихреев

Ph: +7 (929) 940-21-50

Web: anihreev.com

E-mail: anihreev@yandex.ru

FB IG VK: [anihreev](#)



Ссылка на инстаграм