

مدیر ۲۵ دقیقه‌ای

# ارائه



۱۳۹۸

ترجمه‌ی نورگس شفیعی



# فهرست مطالب

- ۱۱ ..... کلید ارائه‌ی موفق ۱
- ۱۳ ..... چرا ارائه انجام دهیم؟ ۲
- ۱۵ ..... هدف خود را تعریف کنید ۳
- ۱۵ ..... هدف کلی شما
- ۱۶ ..... نتایج دلخواه شما
- ۱۷ ..... ارزیابی شما از موفقیت ۳
- ۱۹ ..... مخاطبان خود را بشناسید ۴
- ۲۵ ..... پیام خود را تنظیم کنید ۵
- ۲۵ ..... گام اول: پیام اصلی خود را تعریف کنید
- ۲۶ ..... گام دوم: استدلال‌ها و داده‌های مرتبط را مشخص کنید
- ۲۸ ..... گام سوم: مطالب را سازمان‌دهی کنید
- ۳۳ ..... منابع خود را مشخص کنید ۶
- ۳۳ ..... محل ارائه‌تان چگونه است؟
- ۳۴ ..... چه مدت زمانی در اختیار خواهید داشت؟
- ۳۵ ..... از چه تجهیزاتی استفاده خواهید کرد؟
- ۳۷ ..... ابزارهای بصری را برنامه‌ریزی کنید ۷

## کلید ارائه‌ی موفق

شما پیامی دارید که می‌خواهید منتقل کنید و تصمیم گرفته‌اید ارائه‌ای برای آن انجام دهید. در این جا باید کارهایی انجام دهید تا افراد را به پذیرش طرز فکر خود ترغیب کنید. این کار قطعاً غیرممکن نیست، حتی اگر تصور می‌کنید ذاتاً ارائه‌دهنده‌ی قابل‌ی نیستید.

ارائه‌ی شما به هر شکلی که باشد - خواه گزارش وضعیت باشد، خواه نمایش محصول، سخنرانی ترغیبی با هدف فروش، یا معرفی یک راهبرد جدید - کلید ارائه‌ی اثربخش این است که اهداف خود، مخاطبان‌تان و خودتان را بشناسید. این نکته، شالوده‌ی اصلی کتاب پیش رو را شکل می‌دهد.

با هم این اصول را بررسی خواهیم کرد.

۳۸	انتخاب روش انتقال مناسب
۳۸	ایجاد ابزارهای بصری اثربخش
۴۱	<b>۸ ارائه‌تان را تمرین کنید</b>
۴۱	تمرین مطالب‌تان
۴۳	کسب آمادگی ذهنی و روانی
۴۵	<b>۹ ارائه‌تان را انجام دهید</b>
۴۶	مخاطبان را مجذوب کنید
۴۷	انعطاف پذیر باشید
۴۹	<b>۱۰ پاسخ‌ها را مدیریت کنید</b>
۴۹	زمان‌بندی پرسش و پاسخ
۵۰	آماده شدن برای پرسش‌های مشکل
۵۲	ترسیم گام‌های بعدی
۵۵	<b>۱۱ ارائه‌تان را ارزیابی کنید</b>
۵۵	مطالب خود را بررسی کنید
۵۶	تحلیل عملکردتان
۵۷	درخواست بازخورد از همکاران‌تان
۵۹	<b>۱۲ کار را دنبال کنید</b>

## چرا ارائه انجام دهیم؟

---

اگر برنامه‌ریزی می‌کنید تا برای مخاطبان تجاری‌تان ارائه‌ای ترتیب دهید، احتمالاً هدف این ارائه اطلاع‌رسانی، ترغیب، یا فروش است. این کار می‌تواند با یکی از اهداف زیر صورت گیرد:

- تشریح داده‌ها و اطلاعات جدید
- پرسیدن ایده‌ها یا بازخوردها برای ایجاد توافق جمعی
- درخواست اقدام از افراد
- درخواست کمک برای حل یک مشکل
- ایجاد تمایل در افراد برای مشارکت در طرحی خاص

آیا می‌خواهید یکی از این کارها را انجام دهید یا کار دیگری مد نظرتان است؟ هدف خود را به صورت عبارتی کوتاه مانند موارد فوق یادداشت کنید.