

# ПРЕЗЕНТАЦІЇ ТА ПЕРЕГОВОРИ

ЗРИБНЄВА Ірина Павлівна

*д.е.н., доцент кафедри  
маркетингу, інновацій та  
регіонального розвитку*

Я люблю  
успіх! ;)

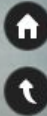
ДІЛОВА  
КОМУНІКАЦІЯ

ПРЕЗЕНТАЦІЇ

ПЕРЕГОВОРИ

*Як оволодіти мистецтвом  
професійної презентації та  
ведення перереговорів у бізнесі ?*

*The best marketing tool for your business*



**Why You Should  
Choose?**

**SWOT  
Analysis**

**Обери дисципліну  
«Презентації та переговори»  
від досвідченого практика й  
викладача**



*д.е.н., доцента кафедри маркетингу,  
інновацій та регіонального розвитку*



**ЗРИБНЄВОЇ Ірини Павлівни**

# **Why You Should Choose?**

*SWOT  
Analysis*





# STRENGTHS

---



*Вміння презентувати результати своєї роботи та вести переговори – одні із найважливіших навичок у сучасному світі, якими має володіти будь-яка успішна людина.*



# WEAKNESSES

---

*Наука та мистецтво ділового спілкування дуже складна, і залежить як від особистісних характеристик, так і від набутих практичних навичок та вмілого використання переговорних технік*



# OPPORTUNITIES



У результаті вивчення дисципліни «Презентації та переговори» Ви будете вміти:

- ефективніше використовувати можливості публічного виступу;
- працювати з відеоматеріалами та слайдами, створювати презентації за допомогою спеціалізованих програм;
- проводити бізнес-презентації та переговори;
- розробляти власну стратегію поведінки в процесі переговорів





# THREATS

---

*Ситуації, в яких необхідно презентувати себе, свою послугу чи товар, або про щось домовитись: про оренду, про підвищення зарплати, про умови контракту на роботу, постачання продукції тощо виникають часто і вміло вести їх непросто.*

*Звичайні стратегії переговорів часто залишають людей незадоволеними або виснаженими.*



Як розпочати розмову із незнайомою людиною?

## Тема 1

# ОСНОВИ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ

1. КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

2. ВЕРБАЛЬНІ МЕТОДИ КОМУНІКАЦІЇ

3. НЕВЕРБАЛЬНІ МЕТОДИ КОМУНІКАЦІЇ

4. КОМУНІКАЦІЇ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ



Як тримати постійну увагу слухачів?

Як розпізнати брехню?



Як вирішувати конфлікти?



**Ділова мова:**

*Як правильно звертатись?*

*Як правильно говорити, розмовляти?*

## **Тема 2**

# **ФОРМИ, АТРИБУТИ та КУЛЬТУРА ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ**



*1. Розмовна форма ділової комунікації*

*2. Письмова форма ділової комунікації*

*3. Атрибути ділової комунікації*

*4. Етика та культура ділових комунікацій, діловий протокол*

*5. Національні особливості та традиції ділової комунікації в країнах світу.*



*Як правильно написати діловий лист?*



**Традиції ділових зустрічей різних країн:**  
*що є обов'язковим, а що неприпустимим?*

*Зовнішній вигляд: це так важливо чи ні?*





# Тема 3

# ПРЕЗЕНТАЦІЇ

## як засіб комунікації

## та просування бізнесу



- 1. Мета та правила створення презентацій*
- 2. Види презентацій*
- 3. Етапи розробки та структура презентації*
- 4. Використання наочних методів та матеріалів в презентації. Сучасні інструменти візуалізації даних*



# Тема 4

# ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦІЙ

- 1. Інформаційна підготовка, мета та планування бізнес-презентації*
- 2. Вибір форми, стилю та атрибутів бізнес-презентації*
- 3. Оптимальне співвідношення візуальних і вербальних засобів при проведенні бізнес-презентації*
- 4. Типові помилки організації бізнес-презентації*





## Тема 5

# СУЧАСНЕ ПРЕЗЕНТАЦІЙНЕ ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. ФУНКЦІЇ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ, ЩО НЕОБХІДНІ ДЛЯ СТВОРЕННЯ УСПІШНОЇ ПРЕЗЕНТАЦІЇ

2. Огляд та можливості ТОП - 5 ПРОГРАМ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ПРЕЗЕНТАЦІЙ



Кращий спосіб закріпити навички створення презентацій - це створити презентацію :)

3. Огляд та можливості програм для створення відеопрезентацій



Prezi Video

4. Огляд та можливості програм для створення скрайбінг презентацій та анімованих презентацій



GoAnimate



Plotagon

moovly

# Тема 6. ПЕРЕГОВОРИ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

*Уміння вести переговори ефективно -  
це навичка, якій, можна навчитися!!!*

1. ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ІНСТИТУТУ ПЕРЕГОВОРІВ
2. ЕТИКЕТ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ
3. МОДЕЛІ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ
4. ВИДИ ПЕРЕГОВОРІВ
5. МОВНІ ТРАФАРЕТИ для проведення ДІЛОВИХ БЕСІД та ПЕРЕГОВОРІВ



*Хто вміє домовлятися, отримує бажане!  
Хто не вміє - залишається ні з чим!*

## Тема 7

# ПРОЦЕС, МЕТОДИ ТА СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

*Прийшов, побачив, переконав!*  
Вибираємо метод ведення  
переговорів

- 1. ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС ТА ЙОГО ЕТАПИ**
- 2. МЕТОДИ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ**
- 3. СТРАТЕГІЇ ведення переговорів:**  
**WIN-LOOSE ,**  
**LOOSE-WIN,**  
**LOOSE-LOOSE**  
**WIN-WIN**





# Тема 8

## Переговорні прийоми і хитрощі

### ЕФЕКТИВНІ ТАКТИКИ ПРОЦЕСУ ПЕРЕГОВОРІВ

1. Мистецтво слухати та задавати правильні питання

Чим простіше пропозиція,  
тим вища ймовірність її прийняття

2. Механізм швидкого реагування і технологія виходу з тупикових ситуацій

Виграє той, хто починає першим

3. Вміння торгуватися

План «Б» – наше все

4. Майстерність розумних компромісів

«Добрий» і «злий»

5. Маніпулятивна тактика та прийоми

Ультиматум

6. Фактори успіху в переговорному процесі

Recognize when the best move is to walk away!

Successful negotiated position  
of weakness

Позитивне «НІ». Як відмовити і зберегти відносини

Я люблю

успіх! ;)

*A ВМ?*

