



Javni nastup i prezentovanje



Bački Petrovac
25.-26.06.2021.





Govorništvo kao veština

- Šta je to javni nastup
- Kome je potrebna veština govorništva?



Vrste govora

- **Kratak govor za pokretanje akcije**
- **Govor u cilju informisanja**
- **Govor namenjen ubeđivanju / uveravanju**
- **Improvizovani govor**
- **Predstavljanje govornika, predaja i primanje nagrada**



Osnovne govorničke veštine

- **Sticanje sigurnosti**

- Šta treba znati o strahu od govora pred publikom?
 - Niste jedini na svetu koji se plaši govora pred publikom
 - Izvire iz neizvesnosti šta će se desiti pred publikom
 - Izvesna količina treme je korisna - daje veću budnost i snagu
 - Mnogi profesionalni govornici se treme nikada ne oslobode
 - Glavni uzrok straha je što niste navikli da govorite pred publikom



Osnovne govorničke veštine

- **Sticanje sigurnosti**

- Pripremite se na pravilan način
 - Nikada ne učite govor napamet od reči do reči
 - Ako polupripremljen izađeš pred publiku, jednako je kao da si polugo izašao pred publiku
 - Unapred sakupi i sredi svoje ideje, dobro promisli o temi
 - Ne piši čitav govor na papir, čak ni za vežbu
 - Na jedan papir ili kartice, zapiši samo osnovne misli, kada postaneš malo bolji, onda samo naslove, a kasnije ne pišeš ništa, samo pamtiš slike
 - Snimi govor i poslušaj
 - Vežbaj pred ogledalom
 - Isprobaj govor pred prijateljima



Osnovne govorničke veštine

- **Sticanje sigurnosti**

- Programirajte svest na uspeh
 - Udubi se u temu - veruj u sopstvenu ideju
 - Ne obraćaj pažnju na negativne projekcije
 - Pred govor ne razmišljaj o sebi i govoru, nego slušaj prethodne govornike
 - Motiviši samog sebe - kaži sebi da je taj govor kao stvoren za tebe i da si jedini kvalifikovan da o tome govoriš



Osnovne govorničke veštine

- **Sticanje sigurnosti**

- Ponašajte se samopouzdana

- Akcija i osećanje idu zajedno
- Da bi smogao hrabrost pred publikom, ponašaj se kao da je već imaš
- Istupi čvrsto, živahno, uspravno
- Trideset sekundi pred izlazak diši duboko i polako
- Opusti se - protrljaj lice, otresi ruke, razmrđaj vrat, zamisli lakoću
- Shvati da ljudi ne mogu da vide tvoju nervozu
- Pogledaj publiku pravo u oči i gledaj ih kao da ti svi duguju novac ili mole za uslugu



JAVNI NASTUP I VEŠTINE PREZENTOVANJA

Teodosijevic.com | [Facebook](#) | [Twitter](#) | [YouTube](#)





VEŽBE 2, 3 i 4

- **Vežba disanja i mentalne pripreme**
- **Hod i izlazak za govornicu / pred publiku**
- **Ostvarivanje kontakta sa publikom**



Ubedljiv govor i kako ga naučiti

- **Odaberite temu za koju ste kroz iskustvo i proučavanje stekli pravo da govorite**
- **Tema svakako mora da bude uzbudljiva za vas
Pokaži želju da svoju priču podeliš sa slušaocima**
- **Usredsredi se na publiku, ne na sebe**
- **Drži lagan, jasan tempo - ne zbrzavaj**
- **Menjaj tonalitet glasa po potrebi**
- **Slobodno gestikuliraj**



Sticanje prava na govor

- **Ograničite temu**
- **Čuvajte svoje adute**
- **Ispunite govor ilustracijama i primerima**
 - Element humanog - ne držite predavanje ili pridiku
 - Element ličnog - koristite imena
 - Budite određeni - ispunite govor detaljima
 - Ko? Šta? Gde? Kada? Kako? Zašto?
 - Dramski element - koristite dijaloge u govoru
 - Vizuelni element - primena demonstracija
- **Upotreba konkretnih, bliskih i slikovitih izraza**



VEŽBE 5 i 6

- **Vremenska kontrola**
- **Vežba stvaranja slika**



Podelite svoju priču sa publikom

- **Govorite o onome što publiku zanima**
- **Pokažite da cenite svoje slušaoce**
- **Identifikujte se sa publikom**
- **Ostvarite kontakt očima**
- **Publika kao sagovornik**
- **Ponašajte se skromno**



VEŽBE 7 i 8

- **Kratak govor na zadatu temu**
- **Povezivanje slobodnih pojmova**



Umetnost komuniciranja

- **Razbijte oklop zbunjenosti - govorite prirodno**
- **Ne imitirajte druge - budite ono što jeste**
- **Razgovarajte sa publikom**
- **Unesite osećanja u govor**
- **Snažan fleksibilan glas**



VEŽBA 9

- **Komunikacija sa publikom i upadanje u reč**



Priprema publike na duži govor

- **Odmah privucite pažnju**
 - Počnite govor primerom - događajem
 - Izazovite napetost
 - Navedite neki zanimljiv podatak
 - Pozovite na glasanje dizanjem ruku
 - Obećajte publici da ćete reći kako da dobije ono što želi
 - Upotrebite neki predmet



Priprema publike na duži govor

- **Izbegavajte nepovoljan prijem**
 - Ne počinjite izvinjavanjem, pravdanjem
 - U uvodu izbegavajte "šaljive" priče, viceve, ruganje
 - Ne počinjite navodeći istorijat teme
 - Ne počinjite kritikom prethodnog govornika, ili uopšteno kritikama



Priprema publike na duži govor

- **Potkrepite glavne ideje**
 - Nikada nemaj više od tri poente govora
 - Pripremi statističke podatke (sa papira)
 - Koristeći analogije poredi pojmove sa poznatim stvarima
 - Navodi dokaze stručnjaka - poznatih, cenjenih i tačnih
 - Demonstracija sa ili bez upotrebe predmeta
- **Poziv na akciju - rezimirajte i tražite akciju**



Naglasak izučavanja neverbalne komunikacije

- **Uslovi sredine u kojoj se komunikacija odvija**
- **Fizičke karakteristike komunikatora**
- **Ponašanje komunikatora u toku interakcije**
- **Važnost prvog utiska**



Koliko je važan prvi utisak?

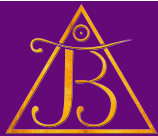




JAVNI NASTUP I VEŠTINE PREZENTOVANJA

Teodosijevic.com | [Facebook](#) | [Twitter](#) | [YouTube](#)





JAVNI NASTUP I VEŠTINE PREZENTOVANJA

Teodosijevic.com | [Facebook](#) | [Twitter](#) | [YouTube](#)





Kanali neverbalne komunikacije

- **Gestika - položaj i kretanje tela**
- **Haptika - dodir, rukovanje, potapšavanje...**
- **Proksemika - komunikacija prostorom**
- **Hronemika - komunikacija vremenom**
- **Okulistika - komunikacija pogledom**
- **Izrazi lica**
- **Paragovor - kvalitet glasa, tempo, visina glasa, glasnoća, stil govora, ritam, intonacija, stres**



Haptika - komunikacija dodirom

- volimo ljude koji nas dodiruju - dodiruju nas ljudi koje volimo
- rukovanje - najčešći telesni kontakt





VEŽBA 10

- **Ulazak u kancelariju i rukovanje**



Moć osmeha i smeha

- **Osmeh kao znak potčinjavanja**
- **Zarazan osmeh**
- **Lažni osmeh i varanje osmehom**
- **Najčešći tipovi osmeha**
- **Smeh kao lek**
- **Osmeh kao način za uspostavljanje kontakta**
- **Humor u prodaji**
- **Povijena usta - kontra osmeh**



JAVNI NASTUP I VEŠTINE PREZENTOVANJA

Teodosijevic.com | [Facebook](#) | [Twitter](#) | [YouTube](#)





Intervjui, igre moći i kancelarijska politika

- **Devet pravila za ostavljanje dobrog prvog utiska**
 - čekanje, ulazak, prilazak, rukovanje, sedanje, prostor za sedenje, gestovi, distanca, izlazak
- **Čekanje na sastanak**
- **Sedam strategija koje vam daju dodatnu oštrinu na sastancima**
 - Stajanje, smestite konkurente leđima ka vratima, držite prste skupljene, držite laktove izbačene, upotrebljavajte snažne reči, nosite tanku aktovku, posmatrajte dugmad na njihovom kaputu



Kako da učinite da ljudi žele da poslušaju sa vama?

- **Uputite svakoj osobi iskren osmeh**
- **Steknite jasan utisak o njegovom imenu i liku, ponavljajte ime povremeno**
- **Budite sažeti - prodavac ne može da zna previše, ali može da priča previše!**
- **Priznajte da ste uplašeni**



VEŽBA 11

- **Magična olovka**



Najvažnija pravila prezentovanja i prodaje

- **PRVO PRODAJTE/PREDSTAVITE SEBE!**
- **Pitanja u bilo kom trenutku**
- **Na pitanja neka odgovori adekvatna osoba**
- **Zapisujte komentare, primedbe i pitanja**
- **Budite konkretni i koncizni**
- **Što ne možete da predstaviteu tri minuta, nemojte nipredstavljati**
- **Ako koristite prezentaciju, što manje teksta i slajdova**



Najvažnija pravila prezentovanja i prodaje

- **Predstavljanje radi najbolji govornik, a ne vođa tima**
- **Dobra priprema je ključ**
- **Predsatviti jasne cifre i brojeve**
 - **promet, bruto i neto dobit, projekcije kroz vreme**
- **Ponašajte se samopouzvano, ali i skromno**
- **Prilagodite se promenama toga razgovora**
- **Odgovorite na pet tehničkih pitanja**



Najvažnija pravila prezentovanja i prodaje

- **Odgovorite na ključno pitanje - ZAŠTO**
- **Reći jasno šta se dobija, ali i šta se gubi**
- **Ljudi kupuju ili zbog straha od gubitka, ili zbog želje za dobitkom**
- **Sumirajte i dopustite klijentu da to uradi**
- **Pozov na akciju**



Najvažnija pravila prezentovanja i prodaje

- **Sumirajte i dopustite klijentu da to uradi**
- **Ako iskreno stojite iza predmeta vaše prodaje, možete prodati sve, svakom, u bilo kom trenutku**
- **Po završenoj prezentaciji postavite pitanje: “Kako vam se dopada?”**
- **Primedbe su dobrodošle!**
- **Zašto - navodi kupca da priča, da iznosi primedbe. Pored toga - pronalazi pravi razlog ili ključnu stvar**
- **Ne plašite se novca - tražite ga!**



Vežba 12 - prodajna simulacija





Prestanite da prodajete.

Počnite da pomažete.





KRAJNJA PRAKTIČNA VEŽBA

PREZENTACIJA



Javni nastup i veštine prezentovanja

Boris Teodosijević – boris@teodosijevic.com

Bački Petrovac
25.-26.06.2021.