

СПЕЦИФИКАЦИЯ:

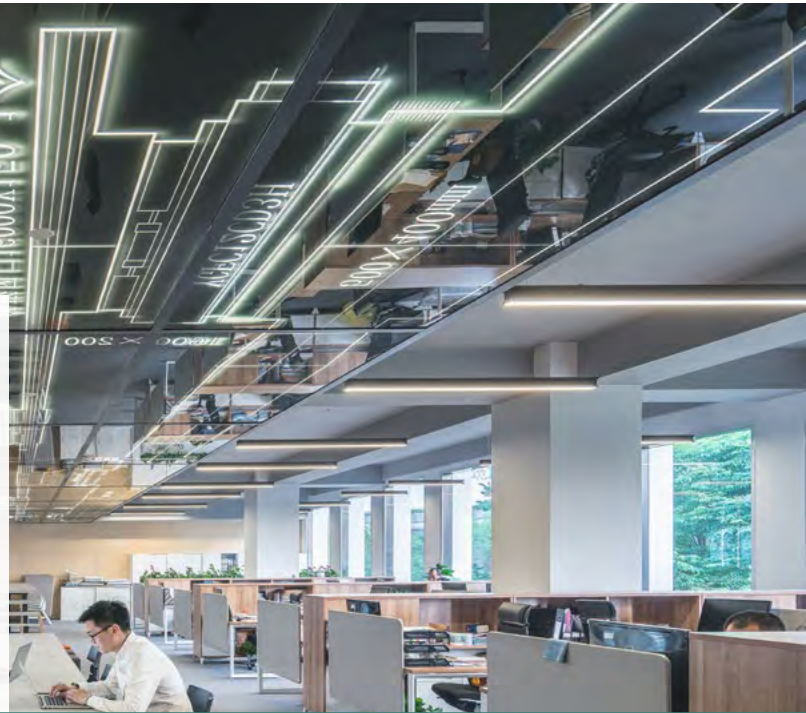
Аудитория: Специалисты и эксперты любого уровня и специализации

Продолжительность: 1 день

Виды деятельности: изучение материалов, групповые обсуждения, упражнения на отработку и взаимосвязь

Размер группы: 6-12 человек

Проведение: Сертифицированный тренер Advance AG



ELEVATOR PITCH ПИТЧИНГ

Elevator pitch или “презентация в лифте” появился в середине прошлого века в США, когда начинающие бизнесмены отлавливали потенциальных инвесторов в лифтах небоскребов и пытались донести им свои идеи.

Например, история про основателей Google Сергея Брина и Ларри Пейджа, которые убедили опаздывающего на встречу Энди Бехтольшайма вложить в их ещё не существующую компанию 100 тысяч долларов. Идея была в том, чтобы за время подъема в лифте нужно успеть рассказать влиятельному инвестору или потенциальному партнёру, почему так важно вложить деньги именно в ваш проект. Под рукой нет ноутбука с прекрасными таблицами и статистикой роста проекта, есть только речь, жестикуляция и обаяние.

ПИТЧИНГ СЕГОДНЯ

Сегодня эта практика применяется в различных областях – презентация личного бренда, выступление на совете директоров, переговоры, презентация идеи бизнес партнерам, убеждение продюсеров в том, что ваш сценарий лучший.

По сути, **питч** — это краткий рассказ о ключевых элементах вашего продукта, идеи, отчета, концепта продолжительностью от 30 секунд до 3 минут

**ЗАЧЕМ НУЖЕН ПИТЧ?**

Он пригодится для:

- Нетворкинга на профильных конференциях;
- Общения на выставках и форумах предпринимателей;
- Рассказа о себе на скайп-созвонах и в телефонных разговорах;
- Представления на бизнес-завтраках, бранчах, ужинах;
- Коммуникации со СМИ.



СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА:

Введение

Вся правда об Elevator Pitch

- «Презентация в лифте» — миф или реальность?
- Elevator pitch — сложности жанра. Презентация Q за 3 минуты
- Определение всех ситуаций участников, где им может потребоваться Pitch
- Описание особенностей каждой ситуации и определение ключевых требований
- Понимание аудитории (оппонента, партнера), цели, особенности культуры
- Критерии успеха

Подготовка текста питча

Как выглядит и создается

- Принципы и правила создания
- Структура: ключевые мысли и данные
- Постановка целей и задач презентации на 1-3 минуты. Что важно успеть сказать
- Подбор аргументов по теме
- Структура аргументации
- Прямая и косвенная аргументация
- Рациональная и эмоциональная аргументация
- Практика: Упражнение «Компрессор» (сжатие текста)
- Подготовка текста выступления и обсуждение в группе

Проведение питча

Вербальные и невербальные аспекты

- Принципы и правила проведения
- Язык тела и жестов
- Речь и голос
- Практика: Упражнения на развитие навыка: «Встреча с Цукербергом», «Останься в лифте», «Битва Питчей».
- Demo-pitch: участники готовят собственные презентации и проводят выступления перед коллегами.
- Обратная связь, тренировка и повторное проведение.
- Практика неожиданных ситуаций

Завершение

Что дальше

- Суммирование ключевых идей
- Планы дальнейшего развития

Питчинг - это умение быстро сократить выступление, если вас неожиданно ограничили по времени. Сконцентрироваться и кратко, но точно и полно изложить суть ситуации, если вас попросили это сделать, но предоставили возможности для продолжительной встречи.