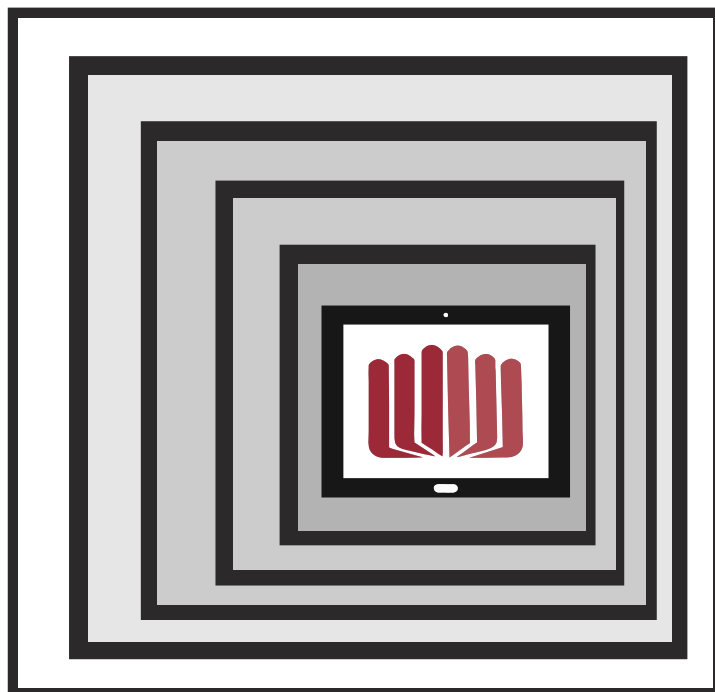
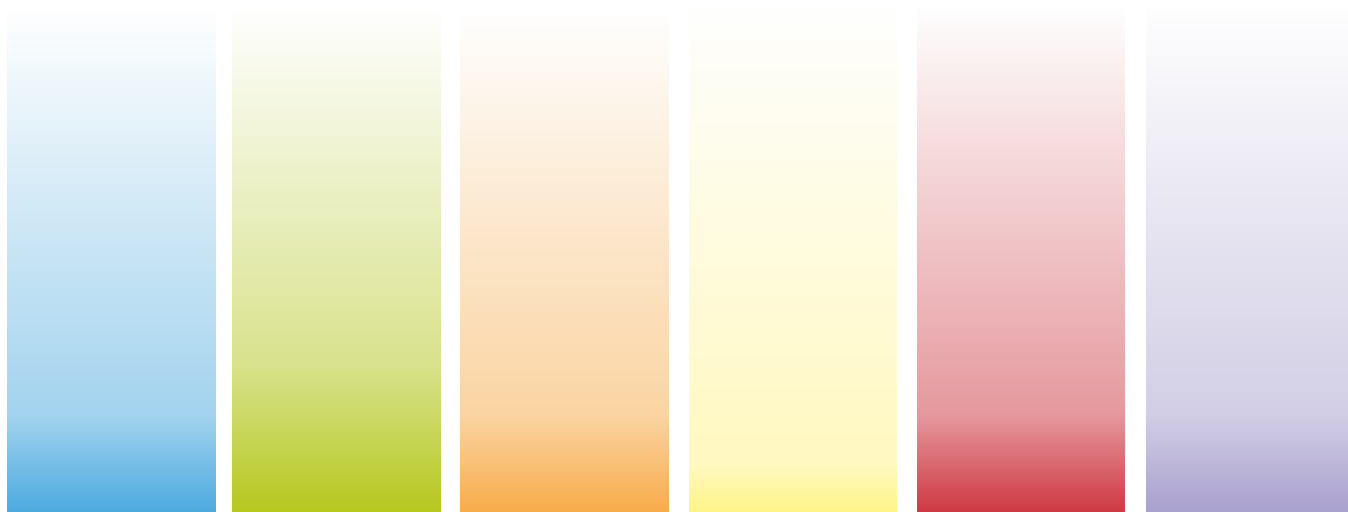
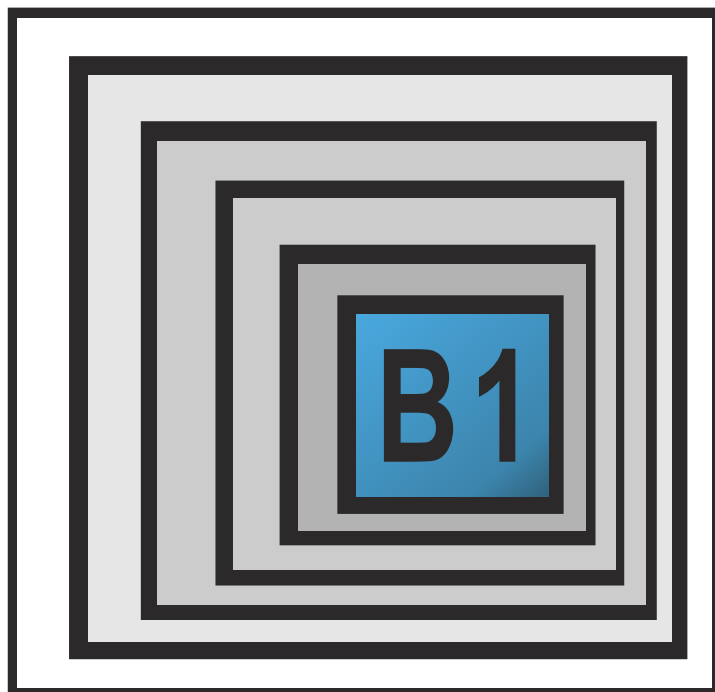


INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ



# JAK PREZENTOVAT





# JAK PREZENTOVAT

## OBSAH

|                          |   |
|--------------------------|---|
| Prezentace . . . . .     | 3 |
| Krok za krokem . . . . . | 3 |
| Osnova . . . . .         | 4 |
| Realizace . . . . .      | 4 |
| Sebereflexe. . . . .     | 5 |
| Zdroje. . . . .          | 6 |

## Prezentace

*Správný lídr umí vést především sám sebe,  
vedení druhých se pak stává  
přirozenou záležitostí.*



### Co je prezentace?

Stručné, nápadité a konkrétní předávání informací, zkušeností...

**Cíl:** přesvědčit druhé o řečnickově názoru  
a přijmout jeho doporučení.

**BE SO GOOD THEY CAN'T IGNORE YOU**  
(Když jste skvělí, nemůžou vás ignorovat)

## Krok za krokem

*Jestliže si prezentaci nepřipravujete,  
hrajete ruskou ruletu.*

### První krok

- co chci prezentovat - čeho chci dosáhnout (jasný, konkrétní cíl)
- analýza publika (očekávání, jejich znalosti, postoj, vzájemné vztahy)
- čas a prostředí



### Druhý krok

- zvolit formu
- shromáždit informace (ve vhodné šíři)

**Hustota prezentace: Co musím říct – Co bych měl říct – Co bych mohl říct**  
málo informací - publikum plýtvá časem X mnoho informací - zapomene všechno

### Třetí krok

- připravit osnovu (případně vizuální pomůcky)
- vytvořit prezentaci

### Čtvrtý krok

- zkouška
- realizace



## Osnova

*Nikdy nedostanete druhou šanci udělat dobrý první dojem.*

### Prezentace je jako let letadla.

- Důležitý je start (hladce se odlepit od země).
- Navazuje plynulý let.
- Končíme bezpečným přistáním (silný závěr s dobrou pointou).

### Úvod

- Řekni, co řekneš - důležitá, nejtěžší část (vzbudit zájem, zaujmout – „prodat sebe“)

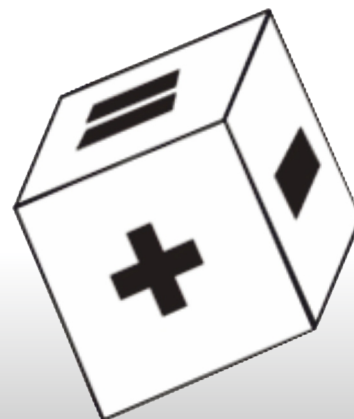


## Realizace

*Když prezentujete, ostatní Vás nehodnotí za to, kdo jste, ale za to, čím se zdáte být - SEBEVĚDOMÝ A PŘIPRAVENÝ.*

*90 % výsledku vytvoří forma*

- Nečtěte svůj projev (čtěte posluchače)
- Artikulujte
- Buďte srozumitelní ve výkladu
- Udržujte kontakt s publikem
- Zjišťujte, zda vám rozumí
- Pozor na monotónní hlas
- Pozor na slovní parazity a množství cizích slov
- Využívejte neverbální prostředky (Pozor na přehnanou gestikulaci)
- Neshazujte se, ani nepodbízejte
- Narážky v publiku zvládejte s rozvahou
- Dodržujte časový plán
- Usmívejte se
- Dýchejte



Vhodný výběr oblečení – slušivý a pohodlný oděv

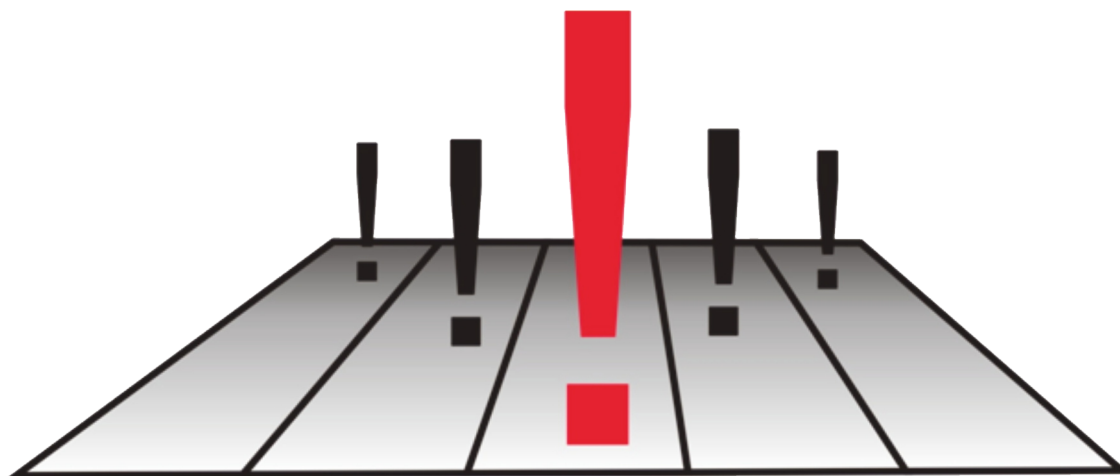
## Sebereflexe

*99 % prezentátorů  
je před začátkem projevu nervózní!*

*To čeho se lidské bytosti obávají více než smrti,  
je mluvení před lidmi.*

**Je dobré si vyžádat zpětnou vazbu publika a analyzovat**

- Stanovil jsem si správné cíle?
- Podařilo se mi jich dosáhnout?
- Bylo téma pro posluchače zajímavé, přínosné?
- Jakou měla prezentace atmosféru?
- Rozesmál jsem publikum?
- Jaký mám ze svého přednesu dojem?
- Co na posluchače působilo dobře?
- Co vzbudilo pochybnost?
- Co bylo příčinou negací (únava, nepozornost...)



**Cvičte!!! Cvičte!!! Cvičte!!!**

„Staňte se překážkovými běžci. Nesoustředte se na překážky. Soustředte se na cíl. Pak běžte, skákejte a dejte do toho všechno !!!“

## Zdroje

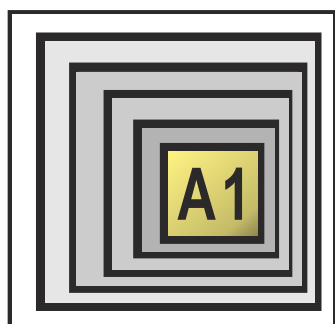
### LITERATURA:

- Peter URS Bender: Niterný leadership, management Press (2009)
- kol.: Komunikace a jednání s lidmi, Praha, ČVUT (2010)
- Křivohlavý, J.: Jak si navzájem lépe porozumíme. Praha, Svoboda (1988)
- David Gruber: Zlatá kniha komunikace
- Čákr M.: Typologie osobnosti pro manažery, Praha, MP (2008)

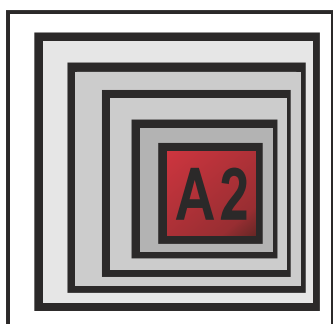
**Použité obrázky jsou vytvořené autorkou.**



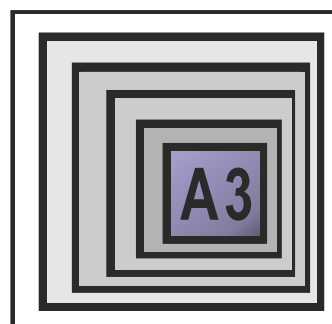
# Kantor Ideál



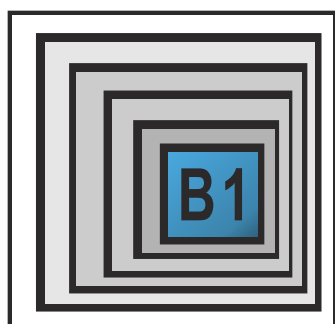
VZDĚLÁVÁNÍ ŘEDITELŮ



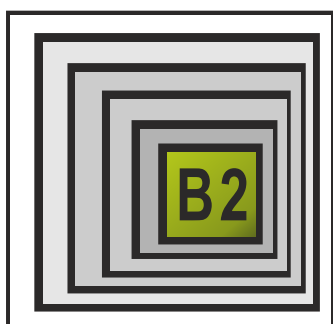
MENTORING



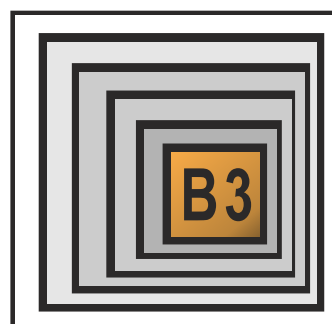
METODIK ICT VE ŠKOLE



CO UŽ MÁME



CO CHCEME



OBOROVÉ DIDAKTIKY