

Uğurlu təqdimat etmək yolları

Hərdən toplantılarda çox parlaq ideyaları, zəif təqdimatlarla necə məhv edildiyini görürük. Marketing və satış sahəsində işləyən insanların çox saylı vacib xüsusiyyətlərindən biridə təqdimat etmək qabiliyyətidir. Hətta [Güvən Borçanın](#) sözüne güvvət olaraq hesab edirəm ki, təqdimat qabiliyyəti olmayan adam satış və marketing sahəsində işləyə bilməz. Bu yazıda mən uğurlu təqdimat etməyin 7 addımını Sizlərlə bölüşəcəm.

Addım № 1. Təqdimat edəcəyiniz auditoriyanı öyrənin. İnsanların zövqləri, informasiyanı qəbul etmə səviyyəsi, maraq dairəsi və s. amillər bir-başa olaraq onların Sosial-iqtisadi statusu (və digər amillərlə) təsir edir. Bu baxımdan təqdimatı kimə etdiyiniz və bu insanların konkret nə ilə maraqlandığı dəqiq vacibdir. Məsələn biz Embawood şirkətində rebrendinq etdiyimiz zaman eyni təqdimatı istehsal bloku üçün bir, satış heyyyəti üçün bir, təhcizatçılar üçün tamamiylə fərqli bir formada etdik.

Addım № 2. Əvvəlcədən hazırlaşın. Ən təcrübəli spiker belə, hazırlıqsız olduğu zaman səhvlər edə bilər. Bu baxımdan edəcəyiniz təqdimatda hər bir elementi, hər bir slaydda deyəcəyiniz sözləri əvvəlcədən dəqiqləşdirin. Bu heçdə o demək deyil, bütün təqdimatı əzbərlənmiş sözlərlə aparmaq lazımdır, heçdə yox, sadəcə təqdimatda deyiləcək informasiya, göstərəcəyiniz slaydlar barədə məlumatlı olmanız lazımdır. Məsələn mən təqdimatlarda deyəcəyim ilk və son 2-3 cümləni əvvəlcədən hazırlayıram.

Addım № 3. Məzmun, dizayn, nitq. Təqdimat zamanı ilk əvvəl məzmun barədə düşünün, ikinci dizayn və yalnız sonda nitqinizi dəqiqləşdirin. Ümumi olaraq təqdimata hazırlaşdığınız zamanı bölüşdürülməsində 60-25-15 prinsipini riayət etmək daha doğru olardı. Hazırlıq vaxtının 60% təqdimatının məzmununa, 25% dizayna, yerdə qalan 15% isə nitq hazırlığına həsr edin. Mən

son təqdimatlarımda məhz bu ardıcılıqdan istifadə edirəm.

Addım № 4. Minimum yazı, maksimum vizuallıq. Bu məsələ son vaxtlar olan təqdimatlarda gördüyüm ən böyük səhvlərdəndir. Biz qəbul etməliyik ki, slaydda nə qədər az simvol, söz olursa mesaj bir o qədər düzgün çatır. Burada Billbord prinsipi çox vacibdir. Rəhmətlik Stiv Djobsun təqdimat prinsiplərinə görə slaytda yazı maksimum 8 sözdən ibarət olmalıdır. Slaydda uzun-uzadı cədvəllər və ya rəqəmlərlə dolu qrafiklər qoymayın. Çatdıracağınız əsas mesajı yazıb bu mesajı dəstəkləyən vizuallıq tapın.

Addım № 5. Göz kontaktını daim saxlayın. Təqdimat zamanı zalda olan adamlarla göz kontaktını saxlayın. İmkan daxilində göstərilən slaydlara baxmayın. İnandırmaq üçün biz təqdimat etdiyimiz adamlara baxmalıyıq. Əgər iri auditoriyalı bir yerdə təqdimat edirsinizsə, zalda olan 5-6 nöqtə tapın və saat əqrəbi istiqamətində bu nöqtələrin hər birinə 4-5 saniyə olmaq şərti ilə baxın. Bu Sizin təqdimatı daha səmimiləşdirəcək.

Addım № 6. Səs tembrinizi stabil saxlamayın. Təqdimat zamanı səs tembrinizi konkret dediyiniz mövzuya görə dəyişdirmək vacibdir. Bununla Siz həm dinləyiciləri yormayacaqsınız, həm də auditoriyanı idarə edəcəksiniz. Mən son təqdimatlarımda bu metoddan çox istifadə edirəm. Təqdimatın əsas nöqtələrində 5-6 saniyə ara verərək səs tembrinin dəyişməsi auditoriyanın Sizə daha diqqətli qulaq asmasını təmin edəcək.

Addım № 7. Təqdimat zalına əvvəlcədən gedin. Bu Sizə zalda ola biləcək problemlərin əvvəlcədən təmin edilməsi, PC, səs avadanlıqları və s. yoxlamaq imkanı yaradacaq. Həmçinin zala əvvəlcədən gedərək Siz adaptasiya prosesini tezliklə həll edəcəksiniz.

Bundan başqa Sizə bir neçə tövsiyyədə vermək istəyirəm: slaydları özünüz hərəkət etdirməyə çalışın, lazım olmadığı hallarda mikrofondan istifadə etməyin, təqdimat zamanı heç bir halda “çox həyəcanlıyam”, “hazırlıqsız olsamda...” və s. tipli

sözlərdən istifadə etməyin, Sizi dinləyən qəbul etməlidirlər ki, Siz bu təqdimatı tam hazırlı və mövzuya hakimsiniz.

Və ən əsası təqdimat etməkdən qorxmayın... uğurlu təqdimatlar!

[Maraqlı rubrika](#)

[İlkin Manafov kimdir?](#)