# Бауманский учебный центр «Специалист»

## Программа курса Как подать себя! Техника успешной Самопрезентации!

Код курса: **САМОП**

| Тема | Ак. часов |
|---|---|
| **Модуль 1. Самопрезентация как разновидность коммуникации**<br><br>• Понятие и виды презентаций. Особенности самопрезентации<br>• Факторы, влияющие на успех самопрезентации<br>• Характеристики, необходимые для проведения успешной самопрезентации<br>• Цели и задачи самопрезентации. Спецификация целей, техника SMART для формулирования целей<br>• Анализ стратегий и техник самопрезентации<br>• Практикум по постановке целей самопрезентации. Метафорическая игра «В тридевятом царстве…» | **4** |
| **Модуль 2. Подготовка к самопрезентации**<br><br>• Этапы и принципы подготовки самопрезентации<br>• Какие вопросы нужно задать себе при подготовке к самопрезентации.<br>• Инвентаризация качеств, визуализация достоинств.<br>• Подготовка к самопрезентации: организационные вопросы, необходимые ресурсы, учет непредвиденных обстоятельств<br>• Память, речь, НЛП<br>• Баланс времени<br>• Имидж выступающего<br>• Зачем нужно вступление<br>• Что сказать в заключение<br>• Модульный принцип построения самопрезентации<br>• Психологический настрой перед самопрезентацией<br>• Преодоление волнения перед самопрезентацией<br>• Практикум «Пишем вступление и заключение». Метафорическая игра «Представь героя» | **4** |
| **Модуль 3. Речевой каркас самопрезентации**<br><br>• Структура самопрезентации: способы организации материала<br>• Определение приоритетов и ключевых пунктов выступления<br>• Стилистика выступления: технологии определения и учета профиля целевой аудитории<br>• Техника подачи «Язык выгоды», правила убедительной речи<br>• Ключевые фразы, ключевые слова<br>• Образные закрепители, метафоры<br>• Логические мостики, логические переходы, временная связанность<br>• Техники аргументации и убеждения<br>• Способы концентрации и удержания внимания аудитории<br>• Вспомогательные карточки<br>• Как оживить презентацию, палитра красок<br>• Практикум «Самопрезентация ключевых навыков». Метафорическая игра «Угадай кто?» | **4** |

| | |
|---|---|
| **Модуль 4. Невербальное поведение во время самопрезентации**<br><br>• Установление контакта. Представление и необычное начало. Правило 90 секунд.<br>• Ваш внешний вид<br>• Позитивные отношения со слушателями, создание благожелательной атмосферы<br>• Невербальные аспекты самопрезентации. Язык тела<br>• Контекст влияет на содержание<br>• Способы визуально-аудиальной маркировки ключевых моментов презентации<br>• Паравербальные аспекты: работа голосом и интонацией<br>• Организация пространства, поза, перемещения, мимика, жестикуляция, зрительный контакт и т.д.<br>• Практикум «Изобрази эмоцию»<br>• Итоговый практикум «Мини-самопрезентация» | **4** |
| Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем | **16 ак.ч.** |

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

## Контакты центра


Для частных лиц
**+7 (495) 232-32-16**

Для организаций
**+7 (495) 780-48-44**

E-mail
**info@specialist.ru**