

# Τεχνικές Παρουσιάσεων



**Για τους Λειτουργούς του Πανεπιστημίου Κύπρου**

Σχεδιασμός και Παρουσίαση: Βάσω Σαμανή  
NHR SOLUTIONS LTD.,

Τηλ. 22 662700 – Email: [vasso.samani@cytanet.com.cy](mailto:vasso.samani@cytanet.com.cy)

## Ενεργητική Εκπαίδευση

- "Αυτό που ακούω, το ξεχνώ"
- "Αυτό που ακούω και βλέπω, το θυμάμαι"
- "Αυτό που ακούω, βλέπω και συζητώ, το καταλαβαίνω"
- "Αυτό που ακούω, βλέπω, συζητώ και κάνω, το κατέχω"

*Προσαρμογή από τον Κομφούκιο  
Mel Silberman, Active Training*

2

## Διάφορες Μέθοδοι Εκπαίδευσης

- Περιπτωσιολογικές μελέτες (Case Studies)
- Δραματοποίηση (Role Plays)
- Ομαδικές ασκήσεις
- Εκπαιδευτικά Παιχνίδια
- Παρουσίαση

3

## Τεχνικές Παρουσιάσεων

### Παρουσίαση

Είναι μια «δομημένη» προσπάθεια μεταφοράς

- Γνώσης
- Πληροφόρησης
- Ενδιαφέροντος

4

## Χαρακτηριστικά Παρουσίασης

- Οι ρόλοι παρουσιαστή και ακροατηρίου είναι καθορισμένοι.
- Το ακροατήριο μπορεί και ενθαρρύνεται να συμμετέχει.
- Η παρουσίαση είναι το αποτέλεσμα πολλής σκέψης και εργασίας.
- Σχεδόν πάντα χρησιμοποιούνται οπτικά βοηθήματα.

5

## Παρουσίαση (συνέχεια)

Η παρουσίαση συνήθως σχεδιάζεται για να **πεισει** το ακροατήριο να πάρει **απόφαση** και να δεσμευτεί για μια **ενέργεια**. Συνήθως ο παρουσιαστής φροντίζει να κάνει το ακροατήριο να αισθανθεί ότι η παρουσίαση έχει ετοιμαστεί "στα μέτρα του".

6

## Τα Βήματα της Σωστής Παρουσίασης

- **Σχεδιασμός**
- **Οργάνωση**
- **Εκτέλεση**

7

# Τεχνικές Παρουσιάσεων

## ΟΔΗΓΟΣ ΣΥΓΓΡΑΦΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

8

## Σημεία προσοχής....

### ➤ Ενήλικες

- Συγκέντρωση
- Συμμετοχή
- Τεκμηρίωση / Παραδείγματα
- Μεθοδολογία

9

## Τα μέρη της παρουσίασης

### Εισαγωγή

Συστηθείτε και γνωρίστε τους

**Πέστε τους τι θα τους πείτε! (10%)**

Περιεχόμενο παρουσίασης

10

## Τα μέρη μιας παρουσίασης

### Περιεχόμενο

**Πέστε το! (75%)**

Αναπτύξτε το θέμα σας με λογική σειρά.

Παραδείγματα - ερωτήσεις

11

## Περιεχόμενο παρουσίασης

- Επιλέξτε τα σημαντικότερα σημεία που θα αναπτύξετε
- Φροντίστε να υπάρχει συνοχή
- ΕΝΑ μήνυμα σε κάθε διαφάνεια

12

## Περιεχόμενο παρουσίασης

- Χρησιμοποιείτε σχήματα, γραφήματα, εικόνες
- Παραδείγματα
- 7-8 γραμμές στην κάθε διαφάνεια

13

## Περιεχόμενο Παρουσίασης

- Μέγεθος γραμματοσειράς
- Αποφεύγετε τα κεφαλαία γράμματα
- Έμφαση στα **KYPIA** σημεία

14

## Περιεχόμενο Παρουσίασης

- Αποφεύγετε τα πολύπλοκα και έντονα φόντα
- Αποφεύγετε τα πολλά χρώματα σε μια διαφάνεια
- Αποφεύγετε τις ξένες ορολογίες

15



## Περιεχόμενο Παρουσίασης

- Ετοιμάστε ερωτήσεις
- Αριθμίστε τις διαφάνειες σας
- Επιδιώξτε συμμετοχή!

16

## Τα μέρη μιας παρουσίασης

### Κλείσιμο

**Πείτε τους τι τους είπατε! (15%)**

Αναδρομή στα κύρια σημεία – απορίες -  
ευχαριστίες

17

Να θυμάστε....

**Μια παρουσίαση γίνεται με σκοπό  
να κερδίσουν οι συμμετέχοντες  
και όχι ο παρουσιαστής.**

18

Χώρος διεξαγωγής

**Διαρρύθμιση αίθουσας**

**Κλιματισμός / Ακουστική**

**Απαιτούμενα οπτικοακουστικά μέσα**

19

## Ψυχολογική Προετοιμασία

### Σκέφτομαι Θετικά!

- Πιστεύω στον εαυτό μου
- Το κοινό είναι σύμμαχος μου
- Οι συμμετέχοντες θέλουν να μάθουν κάτι ενδιαφέρον από μένα
- Συμπεριφέρομαι φυσιολογικά και το κοινό το εκτιμά

20

## Προσωπική Εμφάνιση!

- ✓ Φροντίζω την εξωτερική μου εμφάνιση
- ✓ Δίνω σημασία στη γλώσσα του σώματος
- ✓ Προσέχω την σκηνική μου παρουσία
- ✓ Βελτιώνω τη φωνή μου

**ΠΡΟΣΟΧΗ:** ΕΧΕΙ  
ΜΕΓΑΛΗ ΣΗΜΑΣΙΑ Η  
ΠΡΩΤΗ ΕΝΤΥΠΩΣΗ

21

## Λίγο Πρίν.....

### ■ ΣΥΜΠΤΩΜΑΤΑ ΑΓΧΟΥΣ

- Σφίξιμο στο στομάχι
- Τρεμούλιασμα στα χέρια
- Στεγνό στόμα
- Ταχυπαλμία
- Νευρικότητα
- Τραύλισμα

Διότι φοβόμαστε ότι  
κάτι θα πάει στραβά

22

## Τρόποι Αποφυγής Άγχους.....

- Κάνουμε τους τελικούς ελέγχους
- Φροντίζουμε να έχουμε όλα τα απαραίτητα γύρω-γύρω (slides, άσπρα χαρτιά, μαρκαδόροι, νερό κτλ.)
- Επαφή και συνομιλία με τους συμμετέχοντες (σε επίπεδο "καφέ")

23

### **Θυμηθείτε:**

- ❖ Προσπαθήστε να φαίνεστε ήρεμοι και σίγουροι για τα θέματα που θα αναλύσετε.
- ❖ Προσοχή στο υπεροπτικό ύφος!
- ❖ Το κοινό είναι δικό σας... Και είναι μαζί σας!!

24

### **Σημεία προσοχής του παρουσιαστή**

- Θέση στάσης σε σχέση με το κοινό και τα υλικά παρουσίασης
- Κώδικας ντυσίματος
- Όχι κλειδιά και νομίσματα στις τσέπες
- Εναλλαγή βηματισμού και τόνου φωνής
- Αγνοείτε τις παρενοχλήσεις
- Χειρονομίες
- Οπτική επαφή

25

## Η Σημασία των ερωτήσεων

- Κρατούν το κοινό σε εγρήγορση
- Κρατούν το ενδιαφέρον ζωντανό
- Βεβαιωνόμαστε ότι καταλαβαίνουν
- Λύνουμε απορίες
- Ευκαιρία για περισσότερη ανάλυση
- Ευκαιρία για διάλογο

26

## Ερωτήσεις: Τι δεν πρέπει....

- Να ρωτούμε συγκεκριμένη ερώτηση σε συγκεκριμένο άτομο
- Να ρωτούμε κάτι που είναι απίθανο να γνωρίζουν οι συμμετέχοντες
- Να αφήνουμε αναπάντητα ερωτήματα
- Να λέμε ότι η συγκεκριμένη ερώτηση απαντήθηκε πιο πριν
- Να δείχνουμε δυσαρέσκεια όταν υπάρχουν ερωτήσεις

27

## Ερωτήσεις: Τι πρέπει...

- **Να τις ενθαρρύνουμε**
- **Να υποβάλουμε εύκολες ερωτήσεις**
- **Να τις υποβάλλουμε σε όλο το κοινό**
- **Να τις απαντούμε εμείς αν δεν δούμε διάθεση από το κοινό**
- **Να ετοιμάζουμε από πριν τις ερωτήσεις που θα υποβάλουμε**
- **Να προετοιμάζουμε απαντήσεις σε πιθανές ερωτήσεις**

28

## Συνδετικές φράσεις

Τις χρησιμοποιούμε για περνούμε από το ένα θέμα στο άλλο χωρίς να φαίνεται πως έχουμε «κολλήσει»..

Π.χ.

«Συνεπώς»

«Οπότε»

«Κάτι που μας οδηγεί...»

«Συμπέρασμα..»

«Άρα...»

«Αποτέλεσμα»

29

## Χειρισμός Ακροατηρίου

- Ο «Γκρινιάρης»
- Ο «Ξερόλας»
- Ο «Αστυνομικός»
- Ο «Αφηρημένος»
- Ο «Περίεργος»
- Ο «Αφηρημένος»

30

## Υποκίνηση Ακροατηρίου

- Δημιουργήστε «προσδοκίες»
- Χρησιμοποιείτε απλή γλώσσα
- Κρατήστε τα ωράρια σας
- Χρησιμοποιείτε διάφορες μεθοδολογίες
- Κάντε χρήση του χιούμορ (με μέτρο!)
- Κινηθείτε ανάμεσα τους

31



**Καλή Επιτυχία!!!**



32