

Потужні презентації

КУПИТИ

Про книгу

Чи може одна чудова презентація зробити вас багатим? Чи здатна вона запустити, підживити та розбудувати цілу компанію? Або надати звичайному бізнесу надзвичайну перевагу? І якщо так, то як навчитися створювати та проводити такі потужні презентації для будь-яких цілей - стільки, скільки вам потрібно, і так часто, як це необхідно?

Відповіді на ці та інші нагальні запитання нададуть справжні професіонали у створенні та використанні ефективних презентацій - люди, які досягли успіху завдяки вмінню виступати перед різноманітними аудиторіями.

Книжка буде корисною для всіх, хто прагне опанувати майстерність переконливо доносити власні думки.

ДЕН КЕННЕДІ ДАСТІН МЕТЬЮЗ

ЗА УЧАСТІ ДЕЙВА ВАНХУЗА,
ДЖЕФФА РОННІНГА ТА МАЙКА КРОУ

Потужні презентації

ІДЕАЛЬНИЙ ПЛАН, ЯК ЗА ДОПОМОГОЮ
ВЕБІНАРІВ, ОНЛАЙН-МЕДІА, ВИСТУПІВ
І СЕМІНАРІВ УСПІШНО ПРОДАВАТИ
БУДЬ-ЩО

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ
ФАБУЛА
#PRO

**Ден Кеннеді, Дастін Метьюз
за участі Дейва Ванхуза, Джеффа Роннінга та Майка Кроу**

ПОТУЖНІ ПРЕЗЕНТАЦІЇ.

**Ідеальний план, як за допомогою вебінарів, онлайн-медіа, виступів
і семінарів успішно продавати будь-що**



Видавничий дім «Фабула»
2024

Оригінальна назва твору:
NO B.S. GUIDE TO POWERFUL PRESENTATIONS:
The Ultimate No Holds Barred Plan to Selling Anything with Webinars,
Online Media, Speeches, and Seminars

© 2017 by Entrepreneur Media, Inc.

© О. Буйвол, переклад з англ., 2023

© ВД «Фабула», 2024

ISBN 978-617-522-031-3 (epub)

All rights reserved. Усі права збережено.

*Жодної частини цієї книжки не може бути відтворено або передано в
будь-якій формі або будь-якими засобами, електронними чи
механічними, включно з фотокопією, записом чи будь-якою системою
зберігання та пошуку інформації, без письмового дозволу власників
авторських прав.*

Електронна версія створена за виданням:

Кеннеді Ден

К33 Потужні презентації. Ідеальний план, як за допомогою вебінарів, онлайн-медіа, виступів і семінарів успішно продавати будь-що / Ден Кеннеді, Дастін Метьюз за участі Дейва Ванхуза, Джеффа Роннінга та Майка Кроу; пер. з англ. О. Буйвол. — Харків : ВД «Фабула», 2024. — 208 с.

ISBN 978-617-522-132-7

Чи може одна чудова презентація зробити вас багатим? Чи здатна вона запустити, підживити та розбудувати цілу компанію? Або надати звичайному бізнесу надзвичайну перевагу? І якщо так, то як навчитися створювати та проводити такі потужні презентації для будь-яких цілей — стільки, скільки вам потрібно, і так часто, як це необхідно?

Відповіді на ці та інші нагальні запитання нададуть справжні професіонали у створенні та використанні ефективних презентацій — люди, які досягли успіху завдяки вмінню виступати перед різноманітними аудиторіями.

Книжка буде корисною для всіх, хто прагне опанувати майстерність переконливо доносити власні думки.

УДК 339.13:659

Шановний читачу!

Спасибі, що придбали цю книгу.

Нагадуємо, що вона є об'єктом Закону України «Про авторське і суміжні право», порушення якого карається за статтею 176 Кримінального кодексу України «Порушення авторського права і суміжних прав» штрафом від ста до чотирьохсот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до

двох років, з конфіскацією та знищенням всіх примірників творів, матеріальних носіїв комп'ютерних програм, баз даних, виконань, фонограм, програм мовлення та обладнання і матеріалів, призначених для їх виготовлення і відтворення. Повторне порушення карається штрафом від тисячі до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або позбавленням волі на той самий строк, з конфіскацією та знищенням всіх примірників, матеріальних носіїв комп'ютерних програм, баз даних, виконань, фонограм, програм мовлення, аудіо- і відеокaset, дискет, інших носіїв інформації, обладнання та матеріалів, призначених для їх виготовлення і відтворення. Кримінальне переслідування також відбувається згідно з відповідними законами країн, де зафіксовано незаконне відтворення (поширення) творів.

Щиро сподіваємося, що Ви з повагою поставитеся до інтелектуальної праці інших і ще раз Вам вдячні!

Запрошення, яке не варто ігнорувати

Вам не потрібно чекати, поки ви прочитаєте книжку, щоби зв'язатися з її авторами для отримання додаткових безплатних ресурсів, інформації тощо!

Дастіна Метьюза й Дейва Ванхуза можна знайти на www.SpeakingEmpire.com, а доповнення до цієї книжки — на <http://NoBSPresentations.com>.

Інформаційні бюлетені Дена Кеннеді, створену ним асоціацію підприємців, орієнтованих на маркетинг, і широкий спектр ресурсів, заснованих на його методах, можна знайти на <http://GKIC.com>.

Розділ перший

Аматор чи професіонал?

(Ден Кеннеді)

«Увесь світ — це театр», стверджував Шекспір, який заробляв на життя створенням презентацій, що їх актори розігрували на сцені.

Ми прокладаємо свій шлях у житті, створюючи та проводячи презентації.

Ви подумки обмірковуєте, як запросите дівчину на побачення, як запропонуєте їй вийти за вас заміж, як серйозно поспілкуєтесь із сином, як візьмете ключі від машини в батька тощо. А потім ви проводите ці презентації в реальному житті. Ви уявляєте, що казатимете начальнику, колегам, раді директорів, клієнтам, перш ніж це зробити. Більшість так і вчиняє: спочатку уявляє, а потім проводить. Невеликий відсоток людей вирішує вкласти в цей процес набагато більше — концепцію, підготування, удосконалення, відпрацювання на практиці, форму проведення. Таких особистостей у нашому середовищі називають *професіонали*. Ви маєте самостійно вирішити, залишатися аматором чи зробитися професіоналом у діяльності, що контролює більшу частину вашого життя.

Варто зазначити, що аматорам платять не дуже добре.

На щастя, я ознайомився з *концепцією презентації* на самому початку свого шляху в бізнесі. Уже тоді я зрозумів: майже всі наші здобутки й досягнення є наслідком ефективного проведення потужних презентацій. Це допомогло мені усвідомити, що більшість людей не розуміють цієї істини, а якщо й розуміють, то не мають стратегічного та цілеспрямованого плану реалізації. Навпаки, зазвичай вони діють,

покладаючись на випадковість. У цьому я побачив можливість здобути перевагу, а саме тоді мені було конче потрібно знайти якийсь козир, оскільки я усвідомлював, наскільки багато в мене різних недоліків. Тож я став дуже серйозно вивчати архітектуру, інженерію, майстерність і створення презентацій, які здатні допомогти досягти поставленої мети.

Я ніколи не припиняв цього навчатися. Однією з перших книжок, яку я знайшов, був «Динамічний продаж» (*Dynamic Selling*) С. Роберта Тралінза. Видання у твердій палітурці, яке я придбав у букіністичній крамниці 1971 року, побачило світ 1961-го. Тоді я ще навчався в старшій школі й продавав різноманітну продукцію домовласникам і представникам малого бізнесу, зазвичай ходячи від дверей до дверей та пропонуючи свій товар. Дотримуючись інструкцій і прикладів, наведених у цій книжці, я сів і вперше записав свої презентації — кожен пункт на окремій картці розміром 4 на 6 дюймів. Я розкладав і перетасовував їх. А потім усе переписав. Я вдосконалював свою презентацію доти, доки все не лягло «щільно й правильно», як я зараз кажу, коли навчаю інших. Це одразу призвело до кращих результатів. Знайдене мною в «Динамічному продажі» було дуже примітивним і спрощеним порівняно з тим, що ви прочитаєте в моїй книжці. Але в обох виданнях основну увагу приділено структурі. Навіть цього було достатньо, щоби досягти значних позитивних змін, тож я замислився, наскільки кращі результати я міг би отримати від презентацій і наскільки вдосконалитись як доповідач (або, більш описово, як виконавець презентацій), якби кожен аспект моєї доповіді було наперед визначено й удосконалено.

Структура має велике значення. Чудова сучасна книжка на цю тему — «Архітектура переконання: як писати добре структуровані листи, що мають продавати» (*The Architecture of Persuasion: How to Write Well-Constructed Sales Letters*) Майкла Мастерсона. Але, як і у випадку практично з будь-яким успіхом, не все так просто. Насправді схильність зосереджуватися на чомусь одному — чарівній пігулці чи секретному інгредієнті успіху — прирікає більшість людей на розчарування й нескінченну низку невдач майже в будь-якій справі: грі в гольф, схудненні й утриманні ваги, підготовці та проведенні

ефективних презентацій, донесенні своєї думки до інших, впливі на інших, лідерстві, прямому продажу товарів чи послуг. Тож я здобував інформацію з багатьох джерел, щоби розробити комплексний, витончений підхід до створення ефективних презентацій і проведення їх у ролі доповідача. Багато з відкритого мною я розповім у цій книжці. Я черпав інформацію з різноманітних, еkleктичних джерел, але найголовніше: я був дуже цілеспрямованим.

Дозвольте мені підсумувати результати своїх зусиль. Я став видатним продавцем, і це в буквальному сенсі відкрило мені шлях у житті. Я зробився професійним оратором, якому платили за виступи. Протягом багатьох років я щорічно заробляв понад мільйон доларів виступами й семінарами, зокрема дев'ять років поспіль як один із лише двох постійних учасників найбільших семінарів і турів, які колись бачили Сполучені Штати. Наша аудиторія складала від 10 000 до 35 000 осіб, що збиралися на спортивних аренах. Своїми виступами я сприяв розвитку компанії, яку відтоді двічі перепродавали, а також іншої, дочірньої, компанії, яка з часом дуже збільшилась. Усе це зробило мене багатим. Я створив собі репутацію, особистий бренд, що вірно слугує мені протягом чотирьох десятиліть. Це дає мені змогу вести бізнес на своїх умовах, маючи велику незалежність. Я навіть став затребуваним і високооплачуваним письменником, автором презентацій і сценаріїв для ораторів, телевізійних рекламних роликів, відеороликів і вебтрансляцій, а також презентацій в інших засобах масової інформації. Мої гонорари та роялті зазвичай становлять від \$100 000 до \$250 000 за один проєкт.

І все завдяки самоосвіті! Тобто жодних курсів, інструкторів і наставників. Якби я знайшов щось подібне до системи створення презентацій, яку започаткував мій співавтор, якби я потрапив до його «інкубатора», куди люди приходять і за дуже короткий проміжок часу створюють чудові презентації разом із його командою, я досяг би, як мені видається, хороших, потім чудових і, зрештою, найкращих результатів набагато швидше й витратив би набагато менше часу на те, щоби в усьому розібратися. Я був схожий на Льюїса і Кларка{1}, які прокладали свій шлях дикою місцевістю. А команда Метьюза має дорожню карту, шаблони, структуру «ввімкни та працюй», а також

досвід допомоги сотням клієнтів і тисячам студентів у використанні цього інструментарію.

Навіть якщо у вас немає соковитискача, я впевнений, що ви бачили по телевізору демонстрацію швидкісних моделей цього пристрою. В одному з роликів людина кладе до витискача диню, качан салату, моркву, яблуко, рибу, а для повноти картини ще й цеглину, а з іншого кінця отримує неймовірно згущений, багатий поживними речовинами сік. Це саме те, що Дастін Метьюз і його партнер Дейв Ванхуз зробили з усіма складовими ефективних презентацій. Було створено соковитискач. А ще засновано спільноту під назвою *Speaking Empire* (Імперія промов) для людей, які прагнуть досягти успіху в ролі оратора. У цій книжці Дастін відчиняє онлайн-вікна в цей світ, і я сподіваюся, що ви скористаєтеся всіма наданими вам можливостями.

Що я можу сказати вам з абсолютною впевненістю, так це те, що Вільям Шекспір загалом мав рацію. *Увесь світ* — це театр, а *більшість* людей — лише актори. Відносно небагато людей є господарями цього театру. Саме їх світ нагороджує всім, що вони лишень забажають мати.

За часів Шекспіра театр мав суто фізичне уособлення, обмежуючись підмостками. Зараз засоби масової інформації є такою ж важливою сценою, як і фізичне середовище — суходіл, море, офіс і дім. Уміння створювати презентації для медіа (від відеороликів тривалістю чотири хвилини до чотиригодинних вебтрансляцій, від твітів, обсяг яких не перевищує 140 символів, до листів для онлайн-продажу, що складаються з 4000 слів) є *вкрай* важливим. Для будь-чого чи будь-кого на світі існує небагато цільових аудиторій, тому знання, як здобути та контролювати увагу аудиторії, має першорядне значення.

Потужні презентації та вміння їх представити завжди були ключем до надзвичайного успіху, піднесення над колегами та конкурентами. Томас Едісон і Стів Джобс. Їх розділяє прірва часу, але обидва ці чоловіки досконало володіли схожими навичками поведінки, що давали їм значну перевагу над іншими.

Рецепт успіху не змінився: повідомлення, засоби масової інформації, ринок, тобто аудиторія. Рівень витонченості, який ви можете

привнести в цей трикутник, постійно зростає. Насправді вже не залишилось ані місця, ані часу для аматорів. Тож ставайте професіоналом.

Розділ другий

Як стати безстрашним доповідачем

(Дастін Метьюз)

Дейл Карнегі вперше наголосив на важливості «публічних виступів» ще далекого 1912 року. Це змусило керівників і підприємців усвідомити, що успіх або невдача їхньої кар'єри / бізнесу можуть безпосередньо залежати від власних бажання й здатності виступати та розповідати групам людей про свої думки. Але безліч різноманітних опитувань раз за разом підтверджували дещо дивний факт: люди бояться виступів більше, ніж змій, висоти, виснажливих хвороб і навіть смерті. Особисто мені цілком зрозумілий цей страх.

Коли я вперше ступив на територію кампусу Університету штату Флорида, то був сповнений оптимізму. А вже за добу я був переляканий до нестями. З'ясувалося, що для здобуття диплому мені потрібно пройти курс ораторського мистецтва.

Щойно я опинився в аудиторії, мій страх посилився, а серце закалатало. Приміщення було облаштовано ніби міністадіон із рядами сидінь, які, здавалося, здіймалися в нескінченність. Одного лише шуму, який видавали три сотні студентів, що теревенили одне з одним перед заняттями, було достатньо, аби в мене виникло бажання зачинити за собою двері й бігти звідти якнайдалі.

Я залишився лише для того, щоби трохи згодом почути, як професор каже, що протягом семестру кожен зі студентів повинен написати й виголосити десять різних промов — деякі перед усіма 300 студентами, а інші перед меншими групами.

Я технар, і тоді навчався на комп'ютерному факультеті та мав намір здобути ступінь з інформатики. Виступати перед аудиторією — не моє. Я хотів би сказати, що мені вистачило мужності залишитися, але насправді я накивав п'ятами. Я сподівався знайти меншу студентську групу або менш вимогливого професора. Але коли розпочався наступний семестр, у мене не було іншого вибору, окрім знову записатися на цей курс. Коли я відчинив двері, то побачив ту саму аудиторію-стадіон, тих самих 300 студентів і того ж професора. Тому я знову тихенько вислизнув з аудиторії.

Мені довелося докласти чимало зусиль, аби знайти хоч якусь лазівку. Я зробив це, залицяючись до дівчини просто на факультативному занятті курсу під назвою «Структура Організації Об'єднаних Націй», який вона відвідувала. Якщо хтось записувався на цей курс, його звільняли від обов'язкового відвідування занять із публічних виступів. Я не отримав прихильності тієї дівчини, але закінчив університет, уникнувши необхідності стояти перед 300 іншими студентами й виступати з промовою.

Минуло кілька років...

Якось мій бізнесовий партнер Дейв Ванхуз сказав мені: «Дастіне! Я не зможу провести сьогоднішньої презентації. Тобі доведеться зробити це за мене». На кону стояли великі гроші. Наша компанія мала чіткі зобов'язання. Не залишилося жодної лазівки.

Я зробив те, що мав зробити. І пережив щось неймовірне. Мені було трохи більше ніж двадцять років. Я розповідав старшим за віком чоловікам і жінкам, які мали чималий життєвий досвід, про інвестиції в заставну нерухомість, виступаючи в ролі експерта. Мене осяйнула думка, що люди дивляться на мене по-іншому лише тому, що я стою перед ними й говорю. Я зрозумів, що саме перебування на сцені й проведення презентації повністю змінило моє ставлення до цих людей і їхнє сприйняття мене. Це миттєво підвищило мій авторитет і рівень довіри до мене — навіть попри мій вік. Я також пережив щось не менш дивовижне: моє сприйняття себе змінилося. Вихід далеко за межі «зони комфорту» та виконання того, чого я так довго уникав, підвищили рівень моєї впевненості стосовно всього, що я робив.

Уміння створювати та проводити плідні презентації має практичні переваги — ви можете ефективніше продавати свої товари / послуги або рекламувати будь-який бізнес чи професійну діяльність, якими володієте, можете пришвидшити зростання бізнесу, використовувати себе як носія реклами, але це також надає особисті переваги.

Кінець безкоштовного уривку. Щоби читати далі, придбайте, будь ласка, повну версію книги.

Про авторів

Ден Кеннеді — серійний підприємець, який засновував, купував, розвивав і продавав бізнеси різних видів і розмірів. І все це завдяки потужним презентаціям. Він є надзвичайно популярним і високооплачуваним консультантом із прямого маркетингу й копірайтером, наставником різноманітних груп підприємців і спеціалістів. Хоча Ден уже вийшов на пенсію, він залишається популярним професійним оратором, письменником і, крім усього іншого, професійним жокеєм. Він живе зі своєю другою й третьою дружиною (тією самою жінкою) і маленьким собакою в штатах Огайо та Вірджинія. Його офіс, який він ніколи не відвідує, розташований у Фініксі. З ним можна зв'язатися лише факсом (602) 269-3113 або поштою за адресою: Kennedy Inner Circle, Inc., 15433 N. Tatum Blvd, #104, Phoenix, Arizona 85032. Не пишіть йому на жодні вебсайти, де розміщено його інформацію. Ці сайти належать видавцям. Ден Кеннеді не користується електронною поштою. Інформацію про пов'язану з Деном організацію, її онлайн-курси, ресурси, *SuperConferencesSM* та *Info-SUMMITSSM* можна знайти на сайті <http://GKIC.com>.

Дастін Метьюз є широко відомим фахівцем із прямого маркетингу, що прославився своїм унікальним умінням просувати бізнес і бренди. Використовуючи потужні презентації, Дастін допоміг двом різним компаніям потрапити до списку 500 найдинамічніших приватних компаній США за версією журналу *Inc.*

Зараз він керує *Speaking Empire*, провідною компанією в галузі лідерських тренінгів та освіти. Крім написання численних бестселерів у галузі маркетингу, продажів і життя, Дастін кодифікував процес створення та впровадження інновацій у галузі *Brand ResponseTM*.

Дастіна Метьюза та його останні дослідження можна знайти в інтернеті на сайтах www.SpeakingEmpire.com та <http://DustinMathews.com>. Ви можете зв'язатися з ним за телефоном

(800) 687-4061 або поштою за адресою: 160 Sixth Street SW, Largo, FL 33770.

Дейв Ванхуз є майстром комунікації, знаменитим наставником доповідачів і чемпіоном світу з ораторського мистецтва під егідою *Arena Bowl*. За три роки він вивів свою першу компанію на 35-те місце серед 500 найдинамічніших приватних компаній США за версією журналу *Inc.* Завдяки використанню потужних презентацій штат компанії перевищив 100 співробітників, дохід складає понад \$30 млн, а кількість семінарських заходів становить від 50 до 100 на місяць.

Майстер ефективного спілкування, Дейв отримав запрошення стати одним із небагатьох привілейованих спікерів у турне «Отримайте стимул до успіху» (*Get Motivated Success Tour*), де виступав разом із колишніми президентами та світовими лідерами, як-от Білл Клінтон, Джордж Буш, Рональд Рейган і Михайло Горбачов, а також зірками спорту, серед яких Майкл Фелпс і Джо Монтана, та бізнесменами, як-от Стів Форбс і Стів Возняк.

Провівши понад 3000 презентацій, зараз Дейв зосереджується на мотивації підприємців і власників бізнесу світового класу досягати за допомогою потужних презентацій більшого, ніж вони колись уважали за можливе.

З Дейвом Ванхузом можна зв'язатися за телефоном (800) 687-4061 або знайти його на сайтах www.SpeakingEmpire.com і <http://DaveVanHoose.com>.



КУПИТИ