

ПОРАДИ ЩОДО ЯКІСНОЇ ПРЕЗЕНТАЦІЇ ПРОЄКТІВ

Пітчинг: як презентувати себе та свої ідеї

Частина 1



Команда IT-компанії Genesis підготувала поради щодо короткої та якісної презентації проєкту для зацікавлення співрозмовника включитися в роботу саме над вашою ідеєю.

Уміння коротко та переконливо презентувати свої ідеї корисне, не тільки якщо необхідно запустити бізнес. Першій частина містить поради про те, як зацікавити слухачів та переконати їх у цінності ідеї, що таке пітчинг, його основні ідеї. Що таке пітчинг: пітчинг (від англ. «pitch» – виставляти на продаж) – це презентація проєкту з метою пошуку спонсорів, готових його фінансувати. Але, звісно, навичка якісно розповісти про свою ідею чи проєкт не обмежується лише робочою сферою. Пітчингом також є захист дипломних робіт, презентація командного проєкту на семінарі тощо. Пітчинг може набувати різноманітні форми. Наприклад, є поняття «elevator pitch», коли можна випадково опинитися поруч з потрібною людиною в ліфті або, скажімо, під час нетворкінгу на конференції. Щоб не проґавити шанс під час такої зустрічі, необхідно зуміти за дуже короткий час містко і запально розповісти про свою ідею. Сам пітч може мати письмовий (лист на пошту, презентація з описом проєкту) або усний вигляд (дзвінок, швидка розмова на заході). Чому пітчинг – це важливо: перш за все, навичка пітчингу допомагає загалом розвивати навичку комунікації. Він також

розвиває навички гнучкості мислення та адаптації, оскільки змушує студентів стисло та чітко формулювати свої ідеї. Ці софт-скіли є важливою складовою для майбутніх роботодавців. Пітчінг також може допомогти покращити освітній процес. Наприклад, як новий формат роботи студентів. Тоді, оцінювання відбувається не лише за якісне засвоєння матеріалу, а й здатність його презентувати. Однак успішний пітчінг вимагає не лише грамотного володіння матеріалом, а й творчого підходу. Викладачі можуть сприяти цьому, створюючи середовище, де студенти відчують свободу вираження та можливість експериментувати з новими ідеями. Який пітчінг буде ефективним: зміст виступу має бути максимально зрозумілим навіть для людей, які не є експертами у даній ніші. Якщо аудиторія не зрозуміє, що необхідно робити і які проблеми вирішувати, зацікавленість аудиторії буде мінімальною; містити цифри та факти – замість епітетів «великий», «величезний», «зростаючий», «дивовижний», використовуйте конкретні факти; пітч можна скласти за алгоритмом: проблема → розв'язання → аргументи → заклик до дії. Але не забувати, що гнучкість та відкритість до обговорення є обов'язковою.

Детальніше: https://t.me/navchai_smilyvo/244

Фото: Genesis

#НРАТ_Усі_новини #НРАТ_Науковцям_новини #НРАТ_Освітянам_новини
#НРАТ_Інноваторам_новини

2023-12-24

Інформація з офіційного вебпорталу Національного репозитарію академічних текстів