

VJEŠTINE PREZENTIRANJA

Bojana Femić - Radosavović



A person is shown from the side, sitting and writing in a notebook. The scene is dimly lit with a strong blue color cast. The person's hands are visible, holding a pen and the notebook. The background is blurred, suggesting an indoor setting like a library or study area. A semi-transparent blue rectangular box is overlaid on the center of the image, containing white text.

**PRIPREMA ZA JAVNO
IZLAGANJE**

1. DIO: PRIPREMA PREZENTACIJE

- Definišite ciljeve i ključne poruke
- Analizirajte publiku
- Razvijte jasnu i logičnu strukturu

CILJ PREZENTACIJE

- Budite sigurni da razumijete osnovni CILJ prezentacije!
 1. Obezbijediti informacije
 2. Promijeniti stav
 3. Uticati na ponašanje

ANALIZIRAJTE PUBLIKU

- Ko su oni?
 1. Veličina grupe
 2. Porijeklo svakog pojedinačno
- Šta oni očekuju?
 1. Zainteresovanost za temu
 2. Poznavanje teme
- Šta misle o temi i Vama?
 1. Generalni stav
 2. Bliskost sa govornikom

PRIPREMITI SE ZA ODLIČAN POČETAK

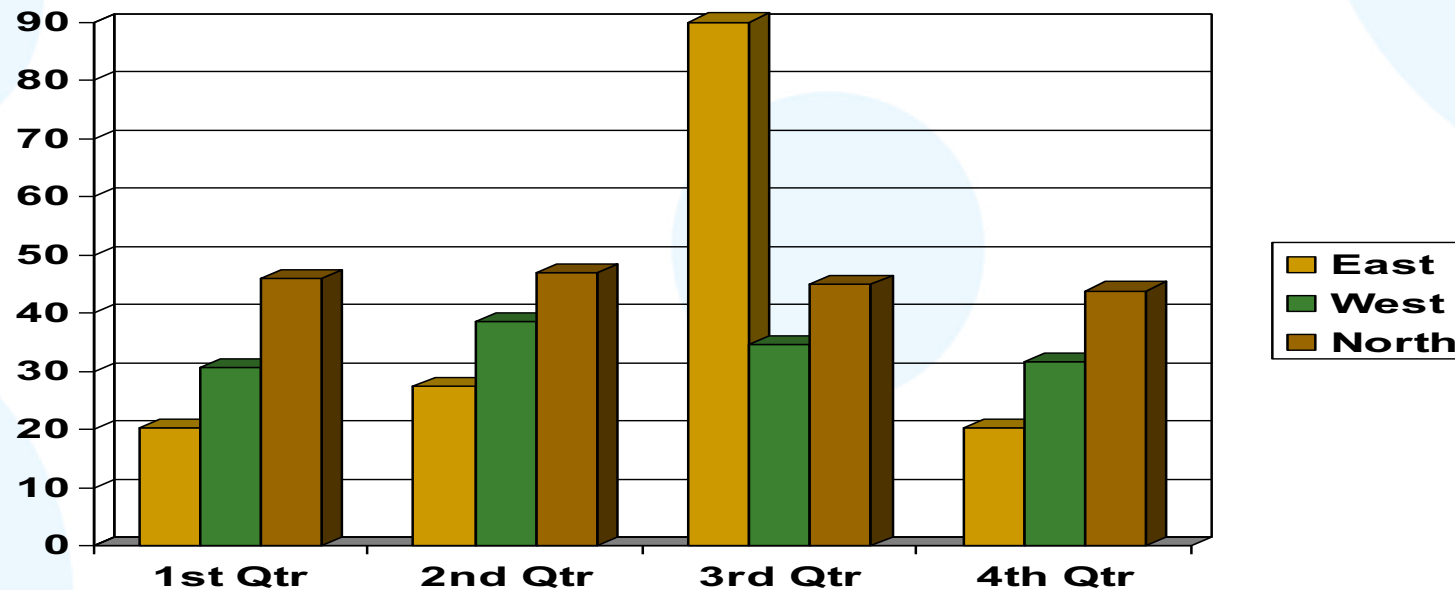
- Privucite pažnju publike
- Ostvarite kontakt sa publikom i ulijte im povjerenje
- Zainteresujte publiku

OSTAVITE DOBAR PRVI UTISAK!

RAZVIJAJTE ARGUMENTE TOKOM PREZENTACIJE

- Ključna poruka
- Osnovni stavovi
- Argumenti – da podrže osnovne stavove
- Podrška – da podrže argumente

SUVA INFORMACIJA NIJE (JOŠ) PORUKA



NABACANE INFORMACIJE NIJESU JASNE

BITNI FAKTORI:

1. Brend
2. Vrsta materijala
3. Cijena
4. Dostupne veličine
5. Kvalitet proizvodnje
6. Dizajn
7. Boja
8. Prodavnice

GRUPISANJE PODATAKA DAJE ZNAČENJE

Naše istraživanje je identifikovalo 4 osnovna kriterijuma za kupovinu muških odijela:

1. Cijena
2. Kvalitet: kvalitet proizvodnje, materijal
3. Moda: dizajn, brend, boja
4. Dostupnost: prodavnice, veličine

STRUKTURA MORA BITI JASNA

- Uvod
- Razrada
- Zaključak

“Say what you will tell us,
tell it,
say what you told us.”

OBIČNO POSTOJE STANDARDNI UVODI

- Recite nešto o sebi/timu
- Objasnite svrhu prezentacije
- Ako je potrebno, obezbijedite dodatne informacije kao podršku
- Obezbijedite skicu prezentacije

KRATAK I JASAN ZAKLJUČAK

- Sumirajte glavne stavke
- Uputite publiku na dalje korake
- Napravite vezu za “Pitanja i odgovore”

KRAJ SE NAJDUŽE PAMTI

- Izbjegavajte izvinjenja
- Nemojte upoznavati publiku sa novim idejama
- Budite pripravnici za vrijeme “Pitanja i odgovora”

END ON A HIGH NOTE!

PAŽLJIVO SA SPECIJALNIM EFEKTIMA

Nemojte koristiti audio-vizuelne efekte:

1. Da bi zadivili publiku
2. Da bi izbjegli publiku
3. Da bi čitali tekst riječ po riječ

Koristite audio-vizuelne efekte:

1. Za fokusiranje pažnje publike;
2. Kao podrška glavnim stavkama;
3. Da bi publika lakše razumjela značenje.

Slika vrijedi kao hiljadu riječi...

IZBJEĞAVAJTE ČESTE GREŠKE

Neka je jasna i jednostavna:

1. Izbjegavajte “fensi” detalje
 2. Provjerite štamparske greške
 3. Slajdovi moraju biti čitljivi
- Podržite sadržaj slikama
 - Grupišite informacije na logičan način
 - Izbjegavajte argumente za koje nemate podršku

2. DIO: PREZENTACIJA

Trema je normalna – pretvorite je u energiju

Pripremite i vježbajte prezentaciju, kontrolirajte okruženje.

“There are two types of speakers:
those that are nervous and those that are liars.”

Mark Twain

WHAT CAN GO WRONG, WILL GO WRONG!

- Provjerite slajdove i zabilješke
- Testirajte opremu
- Osjećajte se prijatno
- Uvjerite se da je publici prijatno

GOVOR TIJELA

Od svih informacija koje prenesemo, pamtimo:

1. 55% govor tijela
2. 38% glas
3. 7% sadržaj

KONTAKT SA PUBLIKOM

Gledajte cijelu prostoriju, a ne monitor ili slajd

Razvijte kontakt očima sa zainteresovanim (prvo prijateljskim)

Zadržite pogled par sekundi

GLAS POKAZUJE DINAMIKU

- Prilagodite ton i jačinu
- Koristite pauze efektivno – tišina govori više od riječi
- Probudite publiku.

NEKE GREŠKE SU TIPIČNE...

- Čitanje teksta sa slajdova
- “Pretrčavanje” slajdova
- Prekoračenje dozvoljenog vremena.

...VI IH NE MORATE PRAVITI

- Nemojte zaklanjati pogled publici
- Nemojte okretati leđa publici
- Kontrolirajte nervozu i govor tijela

3. DIO: UKLJUČENOST PUBLIKE

- Ostvarite kontakt sa publikom
- Uključite publiku u priču
- Budite spremni za razgovor sa publikom

NE GUBITE PUBLIKU – UKLJUČITE IH!

- Posmatrajte govor tijela publike
- Prilagođavajte se reakcijama
- Spremno dočekajte pitanja
- Neka Vaši odgovori budu kratki i jasni

SAČEKAJTE PITANJA PUBLIKE

- Slušajte aktivno
- Sačuvajte energiju za odgovore
- Nikada nemojte ignorisati publiku!

A person is shown from the side, sitting and writing in a notebook. The scene is dimly lit with a strong blue color cast. The person is wearing a patterned top. The background is blurred, showing other people in a similar setting. A semi-transparent white box with the text 'KAKO POBIJEDITI TREMU?' is overlaid on the center of the image.

KAKO POBIJEDITI TREMU?

RAZLOZI STRAHA OD JAVNOG NASTUPA

- Ako otkrijemo sopstvene nedostatke, naša vrijednost u očima drugih će biti smanjena.
- Strah od javnog nastupa: drhtanje, znojenje dlanova, ubrzan rad srca



Ne morate da fascinirate publiku i vaše izlaganje ne mora biti savršeno. Dovoljno je da se dobro pripremite.

SAVJET 1: UVJEŽBAVANJE SAMOG MATERIJALA

- Budite dobro upućeni u problematiku o kojoj pričate i dajte sve od sebe da ovladate datom materijom
- Kroz temeljnu pripremu smanjujete šansu da u toku izlaganja napravite grešku.

SAVJET 2: VIZUALIZACIJA

- U svojim mislima detaljno prolazite kroz scenu javnog nastupa, pri čemu sebe zamišljate kao osobu koja na samopouzdan način nastupa.

SAVJET 3: PRESLIŠAVANJE NAGLAS

Sami, pred ogledalom, ili pred grupom prijatelja



SAVJET 4: PUBLIKA

Što ste bolje upoznati sa ciljnom grupom ljudi kojoj izlažete svoju prezentaciju, to ćete biti spremniji da svoj govor prilagodite karakteristikama publike

SAVJET 5: NEMOJTE BITI FOKUSIRANI NA SEBE

- Da li izgledate dobro, da li ste dovoljno dopadljivi i elokventni, da li djelujete sponatno ili ne
- **Fokus:** publika, da li ona sluša i razumije Vaše izlaganje
- NE ZABORAVITE DA VAŠA PUBLIKA ŽELI DA BUDETE USPJEŠNI!
- Zamislite pozitivan ishod!

OPUSTITE SE!

KAKO?

- Zastanite i **duboko udahnite**. Vježbajte dok ne uvjerite sebe da vam prija da se tako opuštate.
- Odlučite se za držanje koje vam pruža najviše samopouzdanja.
- Isplanirajte kako ćete dobiti određeni odgovor od publike.
- obraćajte se direktno onima koje vas naročito pažljivo slušaju i pokazuju interesovanje.
- Ako je neophodno, uposlite ruke: držite svoje bilješke, vizuelna pomagala ili neki drugi rekvizit.
- Gledajte ljude u oči. Neka svaka vaša misao bude upućena jednoj osobi.



PLANIRAJTE!
PRIPREMAJTE SE!
VJEŽBAJTE!

bojana.femic
@gmail.com



Bojana Femic-
Radosavovic



Bul. Ivana
Crnojevića 28,
Podgorica



iMessage Me

+382 67 535 648

KEEP SMILING! 😊



HVALA NA
PAŽNJI!

