

Idea Pitching Resources

Εκπαίδευση Εκπαιδευτών στην Αειφόρο Χρήση του Νερού

Δήμητρα Ζερβάκη, EMBA, PMP, TTT

Business Coach, Project Manager, Adult Trainer

<http://dimitrazervaki.com>

Dimitra Zervaki
Find your Vantage Angle

Τι Είναι Idea Pitching;

Το **Idea Pitching**, η **Παρουσίαση Ιδεών** ελληνιστή, είναι μία **σύγχρονη αναγκαιότητα** που δεν θα πρέπει να την αγνοούμε. Για να μπορέσουμε να παράξουμε, να διευρύνουμε και να υλοποιήσουμε τις Ιδέες μας μεταφράζοντάς τες σε προϊόντα/υπηρεσίες πρέπει να ερχόμαστε σε επαφή με ανθρώπους. Δεν φτάνει μόνο το πράττειν. Πρέπει να επικοινωνούμε με φίλους μας, με συνεργάτες μας, με τα αφεντικά μας. Και φυσικά για να παράξουμε **αξία** θα πρέπει ό,τι παράγουμε να το **διαδίδουμε** στον κόσμο, στους δυνητικούς μας “πελάτες”.

Η **επικοινωνία** λοιπόν πρέπει να είναι πολυεπίπεδη. Και κάθε φορά που επικοινωνούμε με όλους τους προαναφερόμενους ουσιαστικά καλούμαστε να κάνουμε μία παρουσίαση. Μία **παρουσίαση** καταρχήν του **εαυτού μας, των πιστεύω μας, της δουλειάς μας...** Μία παρουσίαση για να πουλήσουμε, να διδάξουμε, να εκφράσουμε μία επιχειρηματική ιδέα σε πιθανούς επενδυτές, να παρουσιάσουμε τα αποτελέσματα ενός ερευνητικού έργου.

Καλούμαστε να κάνουμε Pitching!

Το **Idea Pitching** είναι ένα **εργαλείο επικοινωνίας**, ένα **εργαλείο έκφρασης των Ιδεών μας**, ένα **εργαλείο που μπορεί να μας βοηθήσει να πάμε ένα βήμα παρακάτω με συνειδητό τρόπο.**

Η δημιουργία ενός πετυχημένου Idea Pitch γίνεται σε 3 «πράξεις»:

1^η Πράξη: Οργανώνω

- **Δημιουργώ το Project:** Εκπονώ το Καταστατικό του Έργου με τίτλο «Δημιουργία του Idea Pitch μου» το οποίο απαντάει στις ακόλουθες ερωτήσεις: ποιος είναι ο τίτλος, ποιοι είναι οι «πελάτες», ποια είναι η ομάδα εργασίας, ποιος είναι ο σκοπός, ποια είναι η αναγκαιότητα, ποιο είναι το χρονοδιάγραμμα, ποιο είναι το παραδοτέο, ποιο είναι το φυσικό αντικείμενο, ποιος είναι ο προϋπολογισμός του, ποια είναι τα πιθανά ρίσκα. Το υπογράφω ως Project Manager.
- **Δημιουργώ την Ιστορία:** μ' αυτόν τον τρόπο δημιουργώ μία παρουσίαση με ροή, που μιλάει στο συναίσθημα του κοινού. Οι άνθρωποι αποφασίζουν με βάση το συναίσθημα και τεκμηριώνουν την απόφασή τους με τη λογική. Πρέπει να υπάρχει ένας κεντρικός χαρακτήρας (εσείς, ο οργανισμός, οι χρήστες/πελάτες, η Γη) και μία κεντρική ιδέα. Μ' αυτόν τον τρόπο απαντάμε σε δύο βασικές ερωτήσεις: (α) για ποιον ενδιαφέρεται το κοινό; & (β) γιατί να ενδιαφέρετε το κοινό; Οι ιστορίες που είναι εστιασμένες στο «Γιατί» μας (WHY) είναι αυτές που κερδίζουν.
- **Λειτουργώ Αναλογικά:** Παίρνω χαρτί και μολύβι και δημιουργώ την ιστορία μου. Προτείνονται τα post-it ή η δημιουργία mind maps ή η δημιουργία storyboard. Απαιτείται η συνεργασία όλων των μελών της ομάδας. Στη συνέχεια «κόβω» τα μη απαραίτητα και γράφω την ομιλία μου. Μετά απ' όλα αυτά μπορώ να πάω στον υπολογιστή μου.

2^η Πράξη: Σχεδιάζω

Η 2^η πράξη χωρίζεται σε δύο σκηνές. Η πρώτη σκηνή αναφέρεται στη δομή του Pitch. Η δεύτερη σκηνή αναφέρεται στη δημιουργία της παρουσίασης με τη χρήση λογισμικού. Εδώ μπαίνει το θέμα «τέχνη»:

- Αφαιρούμε το «noise». Τα slides μας είναι λιτά
- Δεν χρησιμοποιούμε 3D διαγράμματα
- Δεν χρησιμοποιούμε bullet points
- Δεν βάζουμε το Logo μας σε κάθε slide (στο πρώτο και το τελευταίο)
- Χρησιμοποιούμε εικόνες/φωτογραφίες αντί για λόγια
- Αφήνουμε κενό/άδειο χώρο
- Δεν χρησιμοποιούμε «κλασσικές» γραμματοσειρές όπως Times New Roman, Arial, Calibri. Το μέγεθος των γραμμάτων πρέπει να είναι το λιγότερο 30. Χρησιμοποιούμε το πολύ 2 χρώματα.
- Το background μας είναι μονόχρωμο και ουδέτερο (άσπρο, μαύρο, γκρι, μπεζ)
- Δεν χρησιμοποιούμε έτοιμα templates
- Δεν χρησιμοποιούμε animation
- Χρησιμοποιώ “The Rule of Thirds”
- Δημιουργούμε αναλογίες για να δείξουμε νούμερα/αριθμούς

3^η Πράξη: Εκπληρώνω

Προπονούμε ώστε να είμαι όσο πιο έτοιμος γίνεται για τη μέρα της παρουσίασης. Το idea pitch είναι μία συζήτηση με το κοινό. Στηρίζεται κατά 93% στη μη λεκτική επικοινωνία και κατά 7% στις λέξεις. Και αυτό που μετράει η πρώτη εντύπωση (πρώτα δευτερόλεπτα). Γι' αυτό πρέπει να κάνουμε μία δυνατή αρχή και να έχουμε ένα δυνατό τέλος.

- Ξέρουμε καλά το αντικείμενό μας
- Κάνουμε πρόβες. Μαγνητοσκοπούμε τον εαυτό μας και ζητούμε feedback από κοντινούς μας ανθρώπους
- Δεν αποστηθίζουμε τίποτα
- Συνδεόμαστε με το κοινό μας αλληλεπιδρώντας μαζί του
- Κοιτούμε το κοινό μας στα μάτια
- Χρησιμοποιούμε χιούμορ (όχι ανέκδοτα). Χαμογελάμε πηγαία
- Ήρεμες κινήσεις
- Δεν διαβάζουμε από μέσα και δεν γυρνούμε την πλάτη στο κοινό
- Μιλάμε ήρεμα και χωρίς «εεεεεε....»
- Χρησιμοποιούμε «δυνατές» λέξεις & απλή και κατανοητή γλώσσα
- Χρησιμοποιούμε α' πληθυντικό αριθμό
- Ντυνόμαστε λίγο καλύτερα από το κοινό μας αλλά πάντα σύμφωνα με την κουλτούρα μας
- Κάνουμε ασκήσεις χαλάρωσης πριν την ομιλία
- Δεν καθόμαστε πίσω από το podium
- Μοιραζόμαστε τη σκηνή με άλλα μέλη της ομάδας μας

ΆΡΘΡΑ:

Κατακτώντας το Κοινό μιας Παρουσίασης:

<https://dimitrazervaki.com/kataktontas-to-koino-mias-parousiasis/>

5 Χαρακτηριστικά Ενός Καλού «Παρουσιαστή»:

<https://dimitrazervaki.com/5-xarakteristika-tou-kalou-parousiasti/>

Η Αξία της Οπτικής Επαφής στις Παρουσιάσεις:

<https://dimitrazervaki.com/h-axia-tis-optikis-epafis-stis-parousiaseis/>