

Государственное автономное учреждение дополнительного профессионального  
образования Ярославской области  
«Институт развития образования»

**Рекомендации и советы для подготовки к презентации проектной  
идеи или о чем сказать на защите**

©Полищук С.М.

Ярославль 2019г.

## **Рекомендации и советы для подготовки к презентации проектной идеи или о чем сказать на защите**

Правильно выстроенная презентация проектного предложения является залогом будущего успеха участия в конкурсном отборе на присвоение организации статуса РИП. От того, насколько эффективно вы представите свою проектную идею, во многом зависят оценочные суждения экспертов и их окончательное решение.

Идеальной формулы для создания презентации, продвигающей проектную идею нет, но мы хотим дать несколько советов по ключевым моментам представления проектного предложения, а в последствие и самого проекта и предложить структуру презентации.

Представление проектной идеи – это своего рода питч (от англ. pitch – бросок, подача), т.е. короткая и ёмкая презентация проекта в слайдах.

Отличие презентации проектной идеи от представления самого проекта в рамках конкурсного отбора организаций на присвоение статуса РИП состоит в том, что презентация проектного предложения – это контур проекта, его идея, а презентация проекта – это показ проработанности этой идеи.

Другими словами, на презентационной площадке представления вашей проектной идеи эксперты дают «добро» на проработку самого проекта, а также, могут дать несколько важных советов и рекомендаций. Презентация проекта во время проведения конкурсного отбора должна убедить экспертов в достижимости целей проекта, в актуальности продукта и получения результатов и эффектов для региональной системы образования.

Очень важно при подготовке к презентации (защиты вашей проектной идеи) продумать структуру и последовательность вашего выступления, а также, учитывать кому (в нашем случае это эксперты) и с какой целью вы проводите презентацию.

### ***Немного философии:***

*«Будущий докладчик в глубине души считает, что ему достаточно написать на слайдах презентации нужные тексты и с выражением их прочитать. И тогда присутствующие, затаив дыхание, начнут вчитываться в эти тексты и, нетерпеливо выдохнув воздух, потребуют показать следующий!»*

*Запомните: любой публичный доклад, любое публичное выступление – это всегда своеобразный поединок с Вашей аудиторией, сколько бы доброжелательно она ни была настроена с самого начала и как бы она ни стремилась Вас поддерживать в ходе выступления.*

*Докладчик, выходя к аудитории, начинает играть совершенно новую роль - он держит экзамен, даже если все присутствующие – его лучшие друзья.*

Ниже изложены принципы эффективной презентации. Возможно, некоторые покажутся Вам спорными, но – честно говоря! – тем лучше. Это

побудит Вас высказать СВОИ представления и сформулировать СВОИ требования к эффективности Вашей презентации.

✓ Эксперты перегружены информацией еще до презентации.

✓ Цель любой презентации – убедить слушателей и побудить их к принятию какого-либо решения.

✓ Восприятие Вашей презентации аудиторией более важно, чем Ваше собственное ощущение.

✓ Презентация должна быть запоминающейся, привлекать внимание, быть значимой.

Часто при подготовке презентации выступающие концентрируются на вопросе: «Что я буду говорить?». Вместо этого нужно задать себе другой вопрос: «**Зачем я собираюсь проводить эту презентацию**»? Ваша презентация должна давать ответ именно на этот вопрос. Перед тем, как приступить к подготовке выступления попробуйте сформулировать ваши цели, начиная словами:

*По окончании моей презентации эксперты ...*

*Я буду говорить о \_\_\_\_\_ для того чтобы \_\_\_\_\_*

И помните, на защиту дается не более 10 минут.

На следующем этапе планирования презентации продумайте вступительную, основную и заключительную части вашего выступления.

**Вступление** имеет двойное значение: оно определяет важные моменты, а также помогает выступающему упростить отношения с аудиторией с помощью «нейтрального» материала, который каждый может принять и согласиться с ним.

Дело в том, что выступающему необходимо, чтобы слушатели его приняли; а если вы дадите понять, что у вас с аудиторией много общего, то вас выслушают с гораздо большим интересом.

*Вот примерный план:*

**Приветствие:** просто поблагодарите людей за то, что они нашли время прийти на презентацию, и выразите надежду, что они не пожалуют о том, как его провели.

**Представление себя (имя, должность) и проектной команды:** если вы презентуете проектную идею, разрабатываемую с вашими партнерами

**Цели:** что вы предполагаете предложить или продемонстрировать на этой презентации.

**Карта маршрута презентации:** ее основные части...

**Правила движения:** в частности, хотите ли вы, чтобы люди прерывали вас, если у них есть вопросы, ждали конца раздела или оставляли все вопросы до конца презентации?

**В основной** части оперируйте фактами, цифрами, доказательствами, ссылками и т. п. Важно продумать систему аргументации в основной части презентации. Могут пригодиться стандартные заготовки типа:

1. **«результат исследований показал...»** (описание ситуации/анализа/результата работ...);
2. **«противоречие(я) состоит (ят) в...»**

3. *«поэтому мы предлагаем...»* (суть предложения);
4. *«в результате региональная (муниципальная) система образования получит...»* (результат/эффекты, которые убедят экспертов в необходимости реализации проектного предложения);
5. *«вот как мы можем это доказать...»* (характеристики продукта/идеи, сравнения, статистика, ссылки на авторитетные источники...);
6. *«таким образом, это доказывает, что продукт, полученный в ходе реализации данного проекта приведет к изменениям, будет способствовать и т.д...»* (еще раз вкратце о цели и результате проекта);
7. *«кроме того, это будет влиять ...»* (переход к следующему результату или заключению, который гарантирует улучшение образовательных результатов детей или другие значимые эффекты).

### Структура презентации: 10 базовых слайдов

Слайд	
Слайд 1.	<b>Тема инновационного проекта</b> <b>Команда проекта</b>
Слайд 2.	<b>Анализ исходной ситуации проектирования</b> <i>Выделение узловых проблем, на решение которых направлен проект;</i> <i>Анализ интересов основных заинтересованных сторон.</i>
Слайд 3	<b>Актуальность</b> <i>Своевременность (актуальность) выделенных проблем для конкретной ситуации и команды проекта.</i> <i>Для обоснования актуальности проекта - сформулируйте проблему и ответьте на вопрос: почему ваше проектное предложение будет способствовать решению выделенной проблемы?</i>
Слайд 4	<b>Желаемая ситуация проектирования</b> <i>Что произойдет, если ситуацию не поменять?</i> <i>Какие изменения произойдут после реализации проекта?</i> <i>Кто реально заинтересован в новой ситуации?.</i>
Слайд 5	<b>Проектная идея</b> <i>Идея – это способ решения проблемы. Идея определяет конечную цель (результат) вашего проекта и пути достижения этого результата.</i> <i>Ответьте на вопрос: Что вы предлагаете для решения проблемы?</i> <i>Каким способом произойдут эти изменения?</i> <i>Кто является «движущей силой»?</i> <i>Почему именно вы можете реализовать проект?</i>
Слайд 6	<b>Цель проекта</b> <i>Цель проекта – это желаемый результат деятельности, достигаемый в итоге успешного осуществления проекта.</i>
Слайд 7	<b>Оценка реалистичности и устойчивости проекта</b> <i>Представьте:</i> <i>Имеющиеся ресурсы</i> <i>Сроки выполнения работ</i> <i>Индикаторы (критерии) по которым можно будет судить о достижимости целей проекта</i>
Слайд 8	<b>Риски</b> <i>Ответьте на вопросы:</i>

	<p><i>Какие риски видят авторы проекта? В какой степени они могут быть элиминированы? Что останется, если проект «провалится»? Что можно будет «переносить»?</i></p>
Слайд 9.	<p><b>Результаты</b>  <i>Ожидаемые «субъектные» результаты.  Для каждого проекта они специфичны и зависят от тематики. Это могут быть: показатели динамики образовательных результатов (в том числе метапредметных); данные по повышению профессиональной компетентности педагогов; данные по оценке удовлетворенности образовательным процессом со стороны детей, родителей, учителей; динамика уровня мотивации к учебе и/или профессиональной деятельности <b>и так далее.</b></i>  <i>Ожидаемые «продуктные» результаты.  Реализация инновационного проекта предполагает разработку отчуждаемого продукта (описание инновационного опыта) с целью тиражирования в региональной системе образования.</i></p>
Слайд 10.	<p><b>Заключение</b>  <i>«Счастлиное завершение»</i> вашего выступления предполагает перечисление сильных сторон и преимуществ предмета вашего изложения. Сравните ваше решение с ключевыми конкурентами и представьте ваше преимущество.  И, наконец, <i>«Эмоциональное заключение»</i> может завершаться цитатой.</p>

Порядок слайдов может варьироваться в зависимости от сильных сторон проекта. Если речь идёт о профессиональной команде, расскажите сначала об этом. В других случаях сделайте акцент на уникальном решении проблемы.

**Желаем успеха!**