



МЕДИЦИНСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ПЛОВДИВ
ФАКУЛТЕТ „ОБЩЕСТВЕНО ЗДРАВЕ“
ЦЕНТЪР ЗА ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ

Лекция № III - 4

ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПРЕЗЕНТАЦИОННИ УМЕНИЯ

*За дистанционна самоподготовка по „Управление на
здравните грижи“ за студенти от специалност
„Управление на здравните грижи“ – ОКС „Бакалавър“*

Доц. Макрета Драганова, д.м.

ПРЕЗЕНТАЦИИТЕ В ПРАКТИКАТА НА РЪКОВОДИТЕЛИТЕ ПО ЗДРАВНИ ГРИЖИ



Доц. Макрета Драганова
ФОЗ, МУ - Плевен



*„Ние управляваме света чрез
нашите думи“*

Наполеон Бонапарт

*За лошите презентации – няма
извинение!*

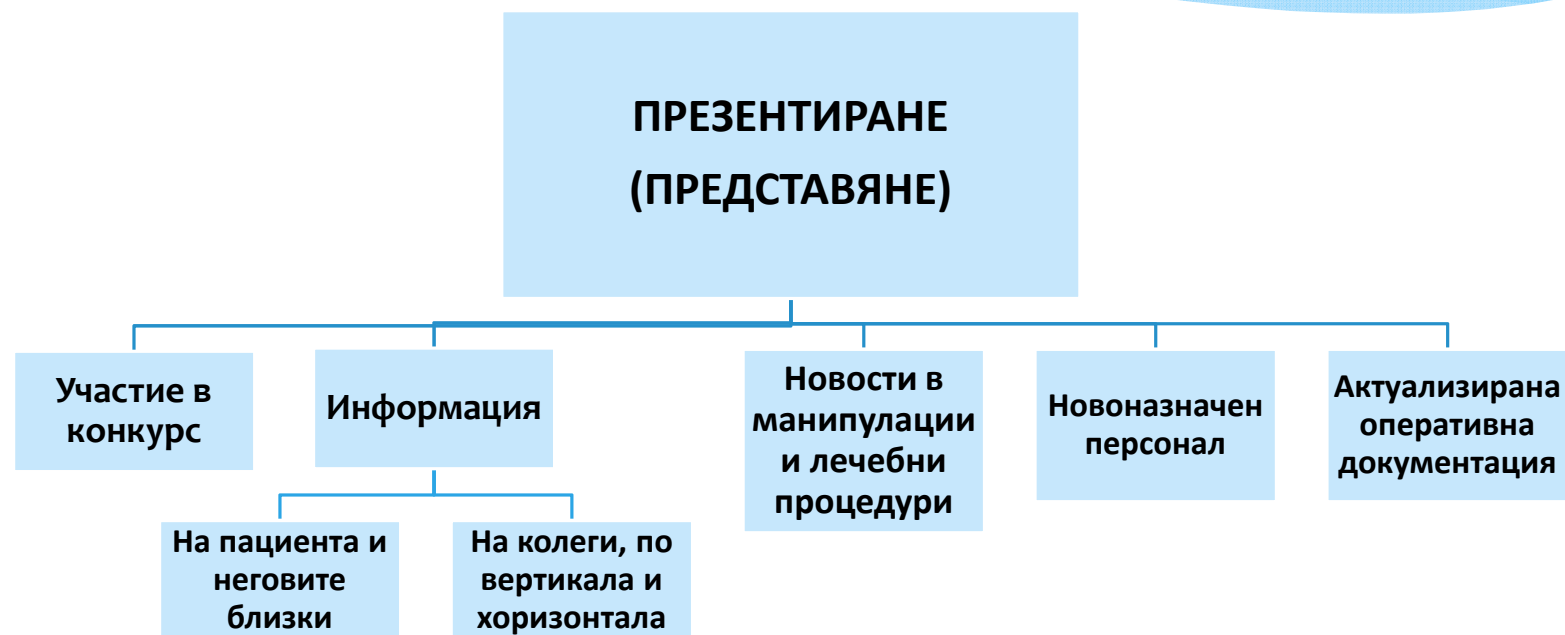
Дженингс Брайън



Актуалност на проблема

- * Презентацията – един от най-ефективните методи на бизнескомуникацията;
- * Презентационните умения – необходими компетенции на съвременното общество;
- * Ключова компетенция за практикуващите мениджмънт;
- * Според Ричард Дени (2007) - задължителна компетенция за всички амбициозни ръководители;

Презентирането в ежедневноата дейност на РЗГ



Същност на презентацията

- * **„Presentation“** в превод от английски означава „представяне“, информиране за иновации в съответната област, резултат от изследване, разработка или откритие.
- * **Презентацията** е убеждаваща комуникация, подчинена на определени цели.



Същност на презентацията

- * **Презентацията** като форма на целенасочена вербална комуникация, която обслужва определени бизнес интереси (Стойков и Пачева, 2009)
- * **Презентацията** е средство за предаване на послания към дадена целева публика (Връзки с обществеността)

Исторически аспекти.....

- * презентацията - ораторското изкуство на древните гърци. Според тях публичната реч включва пет части: **въведение, изложение, аргументация, опровержение и заключение.**
- * Днес тази структура е сведена до **въведение, изложение и заключение.**

Цели на презентацията (1)

- * Предаване на важна информация относно резултати от изследвания или развитие на бизнес;
- * Убеждаване на аудитория в някаква теза или предимствата на дадена технология или иновация;
- * Осигуряване на възможност за дискусия и размяна на мнения;
- * Проучване на мнението, реакцията на група хора за дадена ситуация или нова идея;
- * Спечелване на поддръжници за конкретна идея, продукт, иновация;
- * Ангажиране на определена аудитория в решаване на важни проблеми от теорията и практиката.

Цели на презентацията (2)

* „Основната цел на презентацията е да помогне да бъдем приети и разбрани от аудиторията“

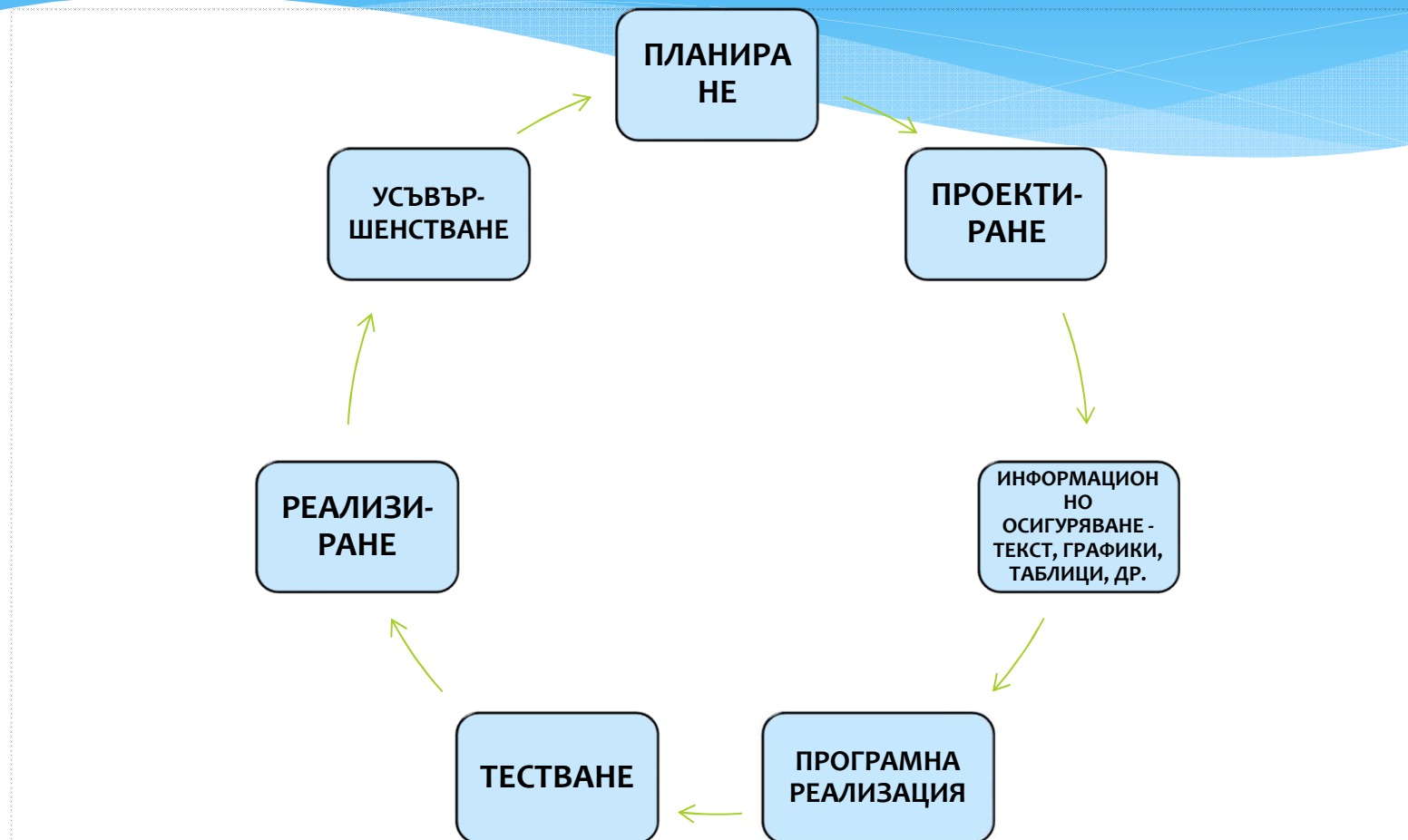
* Г. Тасев (2014)

Средства за представяне на информация

- * Флипчарт;
- * Интерактивна дъска;
- * Екрани;
- * Електронни показалки;
- * Мултимедия.

Мултимедийна презентация – най-често използваното средство сред РЗГ!

Презентационен процес (Г. Тасев)



Шест практически стъпки за подготовката на презентация

(Стойков и Пачева, 2009)

- * Определяне на целта;
- * Анализ на публиката;
- * Структуриране на съдържанието и аргументите;
- * Организация;
- * Подготовка на нагледни материали;
- * Репетиция.

Качества на презентацията

- * Целенасоченост;
- * Адекватност;
- * Информативност;
- * Разбираемост;
- * Индивидуалност;
- * Научно обусловена;
- * Лимитирана във времето;

Презентационни умения

1. Вербални комуникативни умения

- * да говорим пред другите;*
- * да сме добри слушатели;*
- * да ентузиазираме аудиторията;*
- * да се усеща „пулса“ на публиката;*

2. Невербални комуникативни умения

3. Умения за управление на времето

Структура на презентация

- * Заглавен слайд;
- * Съдържание;
- * Увод/актуалност на проблема, основна част (текст, таблици, графики);
- * Речник на термините;
- * Използваната литература/информационни ресурси по темата;
- * Финален слайд.

ИЗВОДИ

- * Презентацията и презентационните умения са важни за съвременните ръководители по здравни грижи при **ефективното изпълнение на мениджърските им дейности.**
- * Ефективността на презентационния процес изисква познаването на неговите етапи, структура и качества на презентацията.

ИЗВОДИ

- * За подготовката на всяка презентация е необходимо **десетки пъти повече** време отколкото продължителността на самата презентация (1 минута изказване = 30 минути подготовка!)
- * Въздействието върху аудиторията е необходимо условие за постигане целите на презентацията, а за да въздейства публичното представяне трябва да съчетава в себе си два елемента – **емоционален и рационален**.

ИЗВОДИ

- * Връзката между реализирането на **презентация** като елемент от мениджърската дейност на РЗГ и нивото на **комуникативни умения** е безспорна. Колкото по-добри комуникативни умения притежава РЗГ, толкова по-голяма е вероятността да се реализира успешен презентационен процес.

Литература

1. Дени, Р. Печеливши комуникации. Издателство Софт Прес ООД, София, 2006, 143
2. Карнеги, Д., Изкуството да говорим пред другите. Издателство „Изток-Запад“. София, 2011, 364
3. Компютърна презентация, Достъпно в Интернет на адрес <https://bg.wikipedia.org/wiki>, 2016
4. Стойков, Л., В. Пачева. Вербални аспекти на презентацията. В: Връзки с обществеността и бизнескомуникация. Издателство „От игла до конец“, София, 2009, с. 290 – 297.
5. Тасев, Г. Разработване на мултимедийна презентация. Издателство „Авангард Прима“, София, 2014, 34 с.
6. Цветкова, М. Комуникационен мениджмънт. Издателство „Абагар“-АД, Велико Търново, 2000, 152 с.

*** „Способността да говориш
ефективно не е дарба, а
придобивка“**

Дженингс Брайън



*Благодаря за
вниманието!*

