

SADRŽAJ

■ ■ Predgovor: Uvod je prošlost	xxiii
--	--------------

■ ■ Uvod: Čarobno aaaah	xv
--------------------------------	-----------

Presudna misija prezentacije • Umijeće predstavljanja • Novi pristup prezentacijama • Psihološka prodaja

Tvrtke primjeri: Cisco Systems • Microsoft

■ ■ Prvo poglavlje: Vi i vaša publika	3
--	----------

Problem s prezentacijom • Power prezentacija • Uvjeravanje: Doći od točke A do točke B • Zastupanje interesa publike • Preusmjeriti pažnju s pozitivnih prednosti osobina na koristi • Polučiti *Aha!*

Tvrtke primjeri: Network Appliance • Luminous Networks

■ ■ Drugo poglavlje: Snaga WIIFY-ja	15
--	-----------

Što tu ima za vas? (WIIFY) • WIIFY podsjetnici • Opasnost od krivog "Vi"

Tvrtke primjeri: Brooktree • Netflix • Luminous Network

- ■ **Treće poglavlje: Postati kreativan: ekspanzivno umijeće brainstorminga** **27**
- Damping podataka • Upravlјati brainstormingom: okvir forme • Brainstorming: uspješno otklanjanje nepotrebnih podataka • Prvo se usredotočite, onda dotjerujte
- Tvrtka primjer: Adobe Systems**
- ■ **Četvrto poglavlje: Pronađite svoj (strukturni) tijek** **51**
- 16 vrsta organizacija strukture • Koju strukturu izabrati? • Smjernice u odabiru strukture • Vrijednost tijeka strukture • Četiri ključna pitanja
- Tvrtke primjeri: Intel • Cisco Systems • BioSurface Technology Tanox • Cyrix • Compaq Computer • ONI Systems • Epimmune**
- ■ **Peto poglavlje: Odmah osvojiti publiku** **83**
- Sedam klasičnih početnih poteza • Složeni početni potezi • Povezivanje s točkom B • Kažite im što im imate reći • 90 sekundi do lansiranja • Osvojiti najtvrdju publiku
- Tvrtke primjeri: Intuit Software • DigitalThink • Mercer Management • Cisco Systems • Yahoo! • Macromedia • Argus Insurance • TheraTech • Microsoft • Network Appliance • Cyrix • ONI Systems • Laurel Elementary School**

■ ■ Šesto poglavlje: Vizualno komuniciranje 109

Prava uloga grafičkog prikazivanja • Fokusiranje na predstavljača • Manje je više • Psihologija percepcije • Elementi grafičkog dizajna

Tvrtka primjer: Microsoft

■ ■ Sedmo poglavlje: Neka tekst (pro)govori 123

Natuknice nasuprot rečenicama • Automatsko prebacivanje riječi u novi redak • Kako izraditi efektan slajd s natuknicama • Paralelizmom minimalizirajte prelete očima • Upotrijebiti građu • Razine natuknica • Govorni stil • Smjernice za tekst

■ ■ Osmo poglavlje: Neka brojevi pjevaju 143

Snaga numeričke grafike • Grafikoni sa stupcima • Kružni grafikoni • Tipografija u numeričkim grafikonima • Palica za hokej

■ ■ Deveto poglavlje: Korištenje grafikona kao potpore tijeku priče 157

Pogled s visine od 35.000 stopa • Tehnike grafičkog kontinuiteta • Još jednom o fokusiranju predstavljača • Grafike i pogled s visine od 35.000 stopa

Tvrtke primjeri: Intel • Modex Therapeutics

■ ■ Deseto poglavlje: Oživite svoju priču	189
Verbalizacija: čarobni sastojak • Redovito učenje • Unutarnje poveznice • Unutarnje poveznice u akciji • Frazeologija	
Tvrtka primjer: Central Point Software	
■ ■ Jedanaesto poglavlje: Prilagodite svoju prezentaciju klijentima	215
Moć prilagođavanja publici • Iluzija prvog puta • Vanjske poveznice • Prikupljanje materijala za prilagođavanje publici • Vanjske poveznice u akciji	
Tvrtke primjeri: Integral Capital Partners Cisco Systems	
■ ■ Dvanaesto poglavlje: Igrajte u prvoj ligi	231
Završite s početkom na umu • Sve počinje vašom pričom • Vježbati, vježbati, vježbati • Svaka publika, svaki put	
Tvrtka primjer: Microsoft	
■ ■ Dodatak A: Alati zanata	237
■ ■ Dodatak B: Kontrolne liste za prezentaciju	241
■ ■ Zahvale	247
■ ■ Kazalo	251