

Κύκλος Βιωματικών Σεμιναρίων:

“Εκπαίδευση στην Ανάπτυξη και Διαχείριση Δεξιοτήτων Σταδιοδρομίας - *Career Management Skills (CMS)*”

CMS.3: Στρατηγικές Αναγνώρισης και Ανάπτυξης Μεταβιβάσιμων Δεξιοτήτων (Soft/Transversal Skills)

CMS.3c: (Self) Presentation Skills

- 1. Αυτό-παρουσίασης (Elevator Pitch)**
- 2. Παρουσιάστε αποτελεσματικά**



ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΗΣ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ

© 2024 Γ.Δ. - Πανεπιστήμιο Μακεδονίας
Ομάδα Συμβουλευτικής Σταδιοδρομίας
Γραφείο Διασύνδεσης

Θεσσαλονίκη, 2024

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

- Το παρόν βιωματικό σεμινάριο εντάσσεται στις δραστηριότητες συμβουλευτικής σχεδιασμού σταδιοδρομίας του Γραφείου Διασύνδεσης
- Περιλαμβάνεται στη σειρά «Ανάπτυξη Δεξιοτήτων Διαχείρισης Σταδιοδρομίας (Career Management Skills) και εγγράφεται στο Παράρτημα Πτυχίου/Diploma Supplement ως τεκμήριο δεξιότητας ενισχύοντας την υποψηφιότητα για μεταπτυχιακές σπουδές και για εύρεση απασχόλησης
- Περιλαμβάνει: α) θεωρητική παρουσίαση του θέματος και β) βιωματικές ασκήσεις/δραστηριότητες κατανόησης
- Απαιτεί την ενεργή συμμετοχή των συμμετεχόντων

ΣΤΟΧΟΙ

Κατά την ολοκλήρωση της παραπάνω ενότητας ο συμμετέχων πρέπει να είναι ικανός να:

- Αναγνωρίζει το πρόβλημα/περίσταση που θα πρέπει να διαχειριστεί.
- Σχεδιάζει την επικοινωνιακή του στρατηγική αυτοπαρουσίασης
- Εφαρμόζει τεχνικές και εργαλεία αυτοπαρουσίασης.
- Προσδιορίζει το περιεχόμενο και την «εικόνα» (lay out) της παρουσίασης
- Αξιολογεί την αποτελεσματικότητα της παρουσίασης



Δραστηριότητα γνωριμίας

- Διαβάστε τις οδηγίες που έχετε στο χαρτάκι
 - Περίσταση
 - Κοινό
 - Στόχος
- Παρουσιάστε σε **30sec** τον εαυτό σας, ανάλογα με την περίσταση επικοινωνίας που σας ανατέθηκε
 - Δώστε μόνο τις πληροφορίες που θα κινήσουν το ενδιαφέρον
 - Αξιοποιήστε τη Δεξιότητα-Κλειδί μόνο αν εξυπηρετεί στον στόχο σας

ICE BRAKER ACTIVITY

5



WHO YOU WORK WITH?

Specific industries which need your offering

4



WHAT YOU DELIVER?

Solution based outputs that can be measured as success

3



HOW YOU DO IT?

What is your Methodology, Model, I.P or point of difference

2



WHAT YOU DO?

Clear description of your core benefit in one sentence

1



WHO ARE YOU?

What is your organisational name & vision

Elevator Pitch
Hot Buttons



"The Power of 30 Seconds"

1 Σύντομη Αυτό-Παρουσίαση 30-60" (Elevator Pitch/Speech)

ΤΙ ΕΙΝΑΙ:

Σύντομη περίληψη των προσόντων και των εμπειριών σας σε ανθρώπους που δεν γνωρίζετε και θέλετε να σας γνωρίσουν.

Απαντά στην ερώτηση:
«πες μου για σένα»

ΣΤΟΧΟΣ:

να τους κινήσετε το ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ για να σας δουν ΞΑΝΑ.

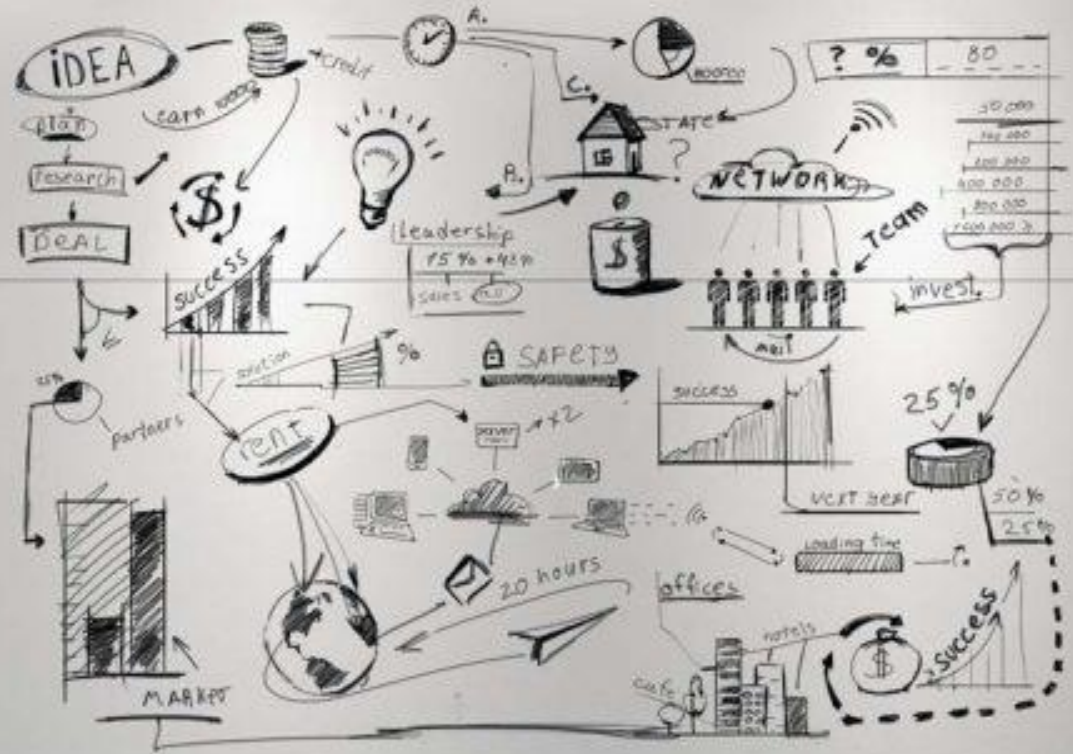


Που χρησιμοποιείται:

- ❖ Ημέρες Καριέρας
- ❖ Εκδηλώσεις Δικτύωσης
- ❖ Σεμινάρια-Συνέδρια
- ❖ Σύσταση σε Ομάδα
- ❖ Προφίλ στα social media
- ❖ 1^η μέρα στη δουλειά
- ❖ Αιτήσεις Εργασίας (e-mail)
- ❖ Βιογραφικό Σημείωμα (προφίλ)
- ❖ Τυχαία περιστατικά συνάντησης!



Τι περιλαμβάνει:



Who Are
you?



- Το όνομά σας
- Κάτι που σας διαφοροποιεί από τους «όμοιους» ή κάτι που σας συνδέει με τον ακροατή



ΣΤΟΧΟ καριέρας



- Όχι πολύ εξειδικευμένο
- Προσαρμοσμένο στον ακροατή σας (να μπορεί να σας βοηθήσει)

Π.χ.

- ✓ «τμήμα μηχ/νής λογιστικής»,
- ✓ «μετακίνηση στην Αθήνα σε θέση παρόμοια με αυτήν που ήδη εργάζομαι» κ.α.

ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ - ΕΠΙΤΕΥΓΜΑΤΑ

- Πείτε πραγματικά περιστατικά που εφαρμόσατε γνώσεις και αναπτύξατε δεξιότητες π.χ. αντί «πάντα ήθελα να γίνω δάσκαλος» μπορείτε να πείτε «παρακολούθησα σεμινάριο διδακτικής και δίδαξα εθελοντικά πληροφορική σε παιδιά σε ακριτικές περιοχές μέσω μίας Μ.Κ.Ο.
- Εστιάστε στα χαρακτηριστικά σας που σας προσθέτουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε ποικίλα εργασιακά περιβάλλοντα



Τι ΖΗΤΑΤΕ από τον ακροατή σας



- Προτείνετε τουλάχιστον 2 τρόπους που μπορεί ο ακροατής σας να σας βοηθήσει:
 - Θα μπορούσατε να μου δώσετε τα στοιχεία του αρμόδιου για τα Internships στην εταιρία σας
 - Θα μπορούσαμε να προγραμματίσουμε μία συνάντηση για να σας εκθέσω τις ιδέες μου για την αύξηση των πωλήσεων του προϊόντος « »



Η ΤΕΧΝΙΚΗ:

- **WOW**
- **HOW**
- **NOW**

Ερώτηση: Λοιπόν, τι κάνεις;

Απάντηση: Βοηθάω στο κτίσιμο power point μυών.

Ερώτηση: Τι;

Απάντηση:

είμαι εκπαιδευτής ενηλίκων στη χρήση των power point για επαγγελματικές παρουσιάσεις. Αυτό το διάστημα συνεργάζομαι με μία πολυεθνική εταιρία συμβούλων και βοηθώ τα ανώτερα στελέχη να βελτιώσουν τις δεξιότητες παρουσίασης σε θέματα πωλήσεων ώστε να αναπτύξουν περισσότερο το πελατολόγιό τους. Ξέρω ότι... θα με ενδιέφερε ... Ορίστε μία κάρτα μου....

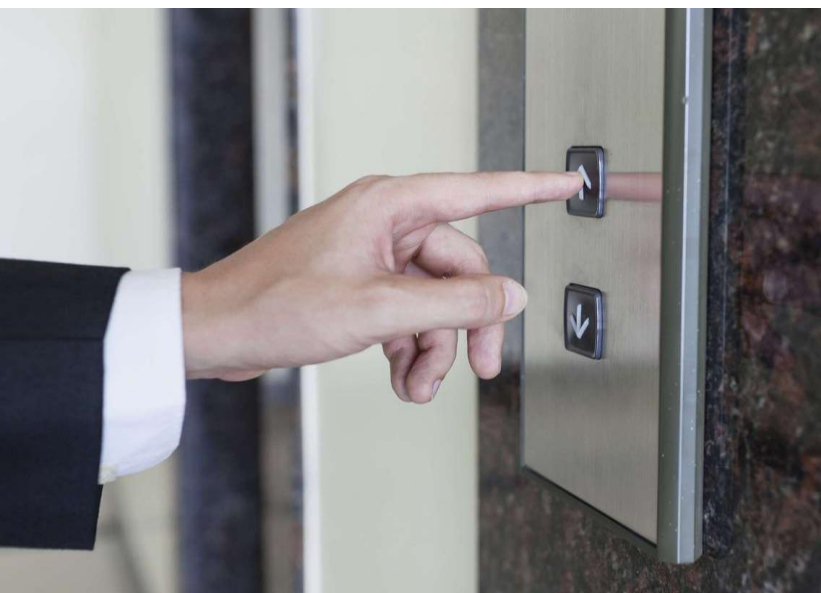
Τι να αποφύγετε:

- Να μιλάτε πολύ γρήγορα
- Να χρησιμοποιείτε τεχνικούς όρους, ακρωνύμια και αργκό
- Να μην είστε συγκεντρωμένος
- Να μην έχετε προετοιμάσει αυτό που θέλετε να πείτε
- Να μιλάτε σα «ρομπότ»
- Να μην έχετε επαγγελματική κάρτα



It's your turn now,

Are
You
READY?



Σε 30 λεπτά παρουσιάστε
μας τον εαυτό σας:

- Ποιος είμαι;
- Ποιο είναι το αντικείμενό μου
- Ποιος είναι ο επαγγελματικός μου στόχος
- Γιατί απευθύνομαι στον ακροατή μου και τη ζητώ.
- Στοιχεία επικοινωνίας

Προσομοίωση



<https://youtu.be/IxunO4S96F4?t=2>



2

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ



PRESENTATION SKILLS

You know what you want to say.
But do you know how?

Συνδεθείτε με το κοινό σας

- Ειλικρίνεια
- Αυθεντικότητα
- Ενθουσιασμός
- Πάθος

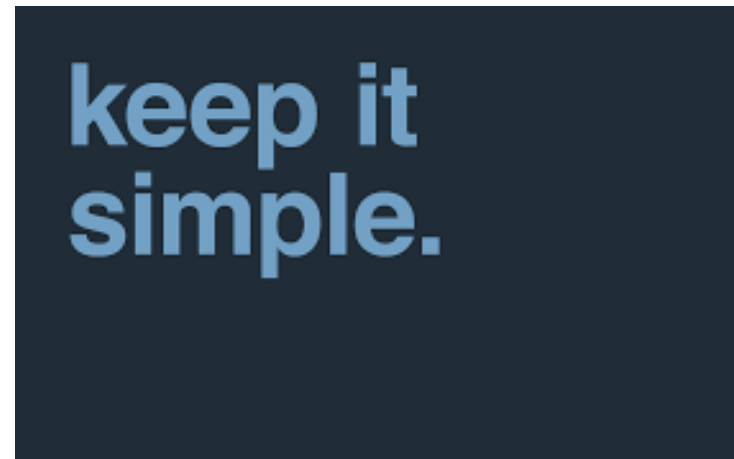
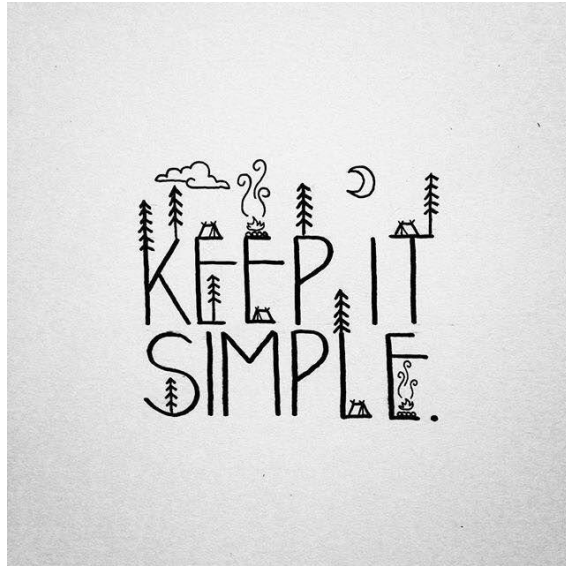


Επικεντρωθείτε στις «ανάγκες» του κοινού σας



- Τι θέλουν να μάθουν - Όχι τι μπορείτε να τους πείτε
- Σημάδια απόκρισης/αντίληψης – Άμεση ανταπόκριση

Ποιο είναι το κύριο μήνυμα (ή τα 3 βασικά σημεία) που θέλετε να μεταδώσετε στο κοινό σας



Τηρήστε τον κανόνα των **3 «Σ»**

• Συντομία



• Σαφήνεια



• Στόχος



Κτίστε σχέση εμπιστοσύνης



- Χαμογελάστε
- Διατηρήστε οπτική επαφή
 - Μιλήστε σε ανθρώπους όχι σε τοίχους
 - Ελέγξτε τη φωνή σας
 - Προσέξτε τη γλώσσα του σώματος

Ξεκινήστε
Δυναμικά

**START
STRONG**



- **Τραβήξτε την προσοχή του κοινού σας από την αρχή**
 - **Μην χάνετε χρόνο λέγοντας απλά ποιος είστε αλλά...**
 - Διασκεδάστε τους
 - Πείτε μία ιστορία

Θεωρία Γνωστικού Φορτίου

Στη διαδικασία μάθησης οι νέες πληροφορίες που μπορεί ο ανθρώπινος εγκέφαλος να διαχειριστεί θα πρέπει να είναι οι λιγότερες απαιτούμενες

Ειδικά αν παρέχονται και προφορικά και γραπτά.



Προετοιμασία Παρουσίασης



Αφιερώστε χρόνο στο σχεδιασμό

Βγείτε από το πλαίσιο

Κάντε εξάσκηση

Προετοιμάστε: εξοπλισμό & την εμφάνισή σας

Κατά τη διάρκεια

- Ελέγξτε το άγχος σας
- Μην διαβάζετε τις διαφάνειες
- Ελέγξτε το χρόνο



Χειριστείτε τις ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

- Δώστε σαφείς οδηγίες για το χρόνο των ερωτήσεων
- Περιγράψτε τη διαδικασία
- Δύσκολες ερωτήσεις
 - Πολλά σκέλη
 - Δεν ξέρουμε την απάντηση
 - Άσχετες με το θέμα





Αξιολογήστε την
παρουσίασή σας

- Κοινοποιήστε το υλικό σας
- Δώστε τα στοιχεία επικοινωνίας σας
- Δηλώστε τη διαθεσιμότητά σας

Αντί επιλόγου...

"All the great speakers were bad speakers at first."

- Ralph Waldo Emerson



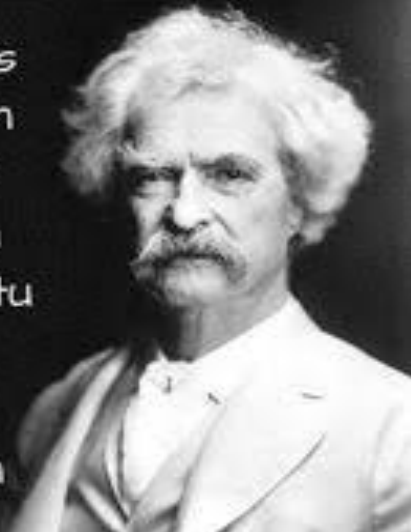
"People who know what they're talking about don't need PowerPoint."

— Steve Jobs
From Walter Isaacson's book Steve Jobs



It usually takes me more than three weeks to prepare a good impromptu speech

- Mark Twain



IF YOU
CAN'T EXPLAIN IT
SIMPLY,
YOU DON'T
UNDERSTAND IT
WELL ENOUGH

ALBERT EINSTEIN

