

**ВАЛЕРИЙ ЗИМИН**

**СПРАВОЧНИК-КЛАССИФИКАТОР:  
МАСТЕРА ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ  
СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА**



**Валерий Зимин**

# **Справочник-классификатор: мастера публичных выступлений. Слагаемые успеха**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=39826872](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39826872)*

*ISBN 9785449600783*

## **Аннотация**

Мастера публичных выступлений: ораторы, лекторы, спикеры, коучи, бизнес-тренеры... Чтобы не запутаться во всей какофонии из мастеров публичных выступлений всех видов, сортов и мастей, я для себя ввел такую классификацию всей этой говорливой братии. Чтобы было изначально понятно, примерно, что за зверь перед тобой и чего от него ожидать можно, а чего он и при желании не исполнит. А если сами выступаете – чтобы не уподобляться или, напротив, взять лучшее, наиболее важное и эффективное от каждого.

# Содержание

Об авторе	5
Введение	10
Хороший выступающий vs плохой выступающий	11
Родислав Гандапас	12
Пол Отеллини	13
Радмило Лукич	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# **Справочник- классификатор: мастера публичных выступлений Слагаемые успеха**

**Валерий Зимин**

*Справочник-классификатор:                      мастера  
публичных выступлений. Слагаемые успеха*

© Валерий Зимин, 2018

ISBN 978-5-4496-0078-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Справочник: лектор, оратор, спикер, бизнес-тренер, коуч,  
докладчик, пресс-атташе, и др.

# Об авторе

Сооснователь и руководитель дизайн-студии «Вебгранд» с более чем 20-летним стажем руководства людьми и бизнесом. Многолетней опыт работы в международной компании.

Автор более 10 книг, учебников и авторских методик.

Среди книг автора:

- Переговоры по телефону – это просто!
- Логотип – это просто! Пошаговая инструкция с иллюстрациями: от идеи до реализации
- Хоум-офис, лофт, коворкинг, мини-офис, нано-офис – это просто. Аренда, покупка – плюсы, минусы, ошибки
- Ridero, или Как я однажды издал свою первую книгу. <что написать> # <как и где издать>
- И др.

Высшее техническое и экономическое образование.

Работа на крупных российских и зарубежных выставках.

Опыт корпоративных продаж – более 20 лет.

Опыт обучения и чтения лекций – более 20 лет.

Консультировал свыше 300 компаний по направлениям: IT, высокие технологии, продвижение, продажи, брендинг, корпоративная идентичность, дизайн, реклама, маркетинг, позиционирование и др.

Лично заключил более 200 корпоративных договоров на поставку товаров и услуг для компаний из самых разных отраслей и направлений деятельности:

- Строительство;
- Оконщики;
- Дверники (продажа и производство);
- Застройщики;
- Отделочники;
- Стройматериалы (производство и поставки);
- Пищевая промышленность;
- Крепкий алкоголь (производство и поставки);
- Легкий алкоголь (производство и поставки);
- Сельхозпродукция (производство и поставки);
- Торговые центры;
- Производство (электроника, стройматериалы);
- Банки;
- Страховые компании;
- Спортклубы;
- Фитнес, шейпинг-клубы;
- Юридические компании;
- Адвокатские конторы;

- Бухгалтерские услуги и отчетность;
- Медицинские услуги;
- Профилактории;
- Бани/сауны;
- Рестораны, бары и кафе;
- HoReCa сегмент;
- Учебные заведения;
- Магазины;
- Туризм;
- Модельные агентства;
- Электроэнергетика;
- Коммунальное хозяйство;
- Пошив одежды и ателье;
- Дизайн-студии;
- Рекламные агентства;
- Автосалоны;
- Племенное животноводство;
- Фонды;
- Лабораторное оборудование;
- Нефтехимия;
- Пожарная безопасность;
- Типографии;
- Экспортно-импортные организации;
- Риэлторы;
- Оборонный комплекс;
- Ассоциации;

- Грузоперевозки;
- Автозапчасти;
- Флористы, цветочники;
- Игрушки и сувениры;
- Аренда стройтехники;
- Министерства;
- Оркестры и группы;
- Мотоклубы;
- Выставки;
- Типографии;
- Журналы/газеты;
- Поставки металла и металлоконструкций;
- Интернет и телефония;
- Мебельное производство и торговля;
- Ландшафтный дизайн;
- Системная интеграция и ИТ;
- Итд итп;)

Простите, если кого упустил – за 20+ лет всех и не упомянуть сразу;)

Тем не менее – всем спасибо!

Мы росли вместе с нашими клиентами! – и профессионально и морально.

Были и не совсем стандартные клиенты – например, ком-

пания, которая собиралась предоставлять услуги удаленного предоставления услуг российским и зарубежным заказчикам: ну, там, цветы родственнице в России преподнести от племянника зарубежного, или горсть родной земли отправить в другой город, страну. Проект любопытный был, но много вопросов было по легитимности таких услуг и окупаемости. Мы концепцию разработали для Заказчика и расценки подготовили на дальнейшую реализацию проекта, но клиент решил от разработки проекта дальнейшей отказаться – слишком дорого и рискованно получалось.

И так бывает.

Что интересно – даже негативный результат был полезен – клиент заплатил нам за проработку вопроса – но потом решил дальше не реализовать его. Тем не менее, и нам и ему это было полезно как в плане опыта, так и в плане финансовом (мы – немного заработал, клиент – не потерял средства отказавшись от рисовых вложений)

Давайте я поделюсь с вами тем, от чего и вы выиграете и я ничего не потеряю.

Поехали!

# Введение

*Любовь, как и публичное выступление – один термин, за которым скрывается бесконечное множество занятий.*

*– Народная мудрость —*

Сегодня легко можно запутаться в рядах новоиспеченных мастеров публичных выступлений. Данное краткое пособие не столько рассматривает вопросы прикладного использования методик для построения выступления, сколько дает определение – классификацию основных видов выступающих, их задачи, особенности каналов выступления, требующиеся им навыки.

По мере изложения классификации, автор будет местами вставлять ремарки касательно истории, фактов, потребностей и особенностей, того или иного типа и вида выступающих, соображения, критерии и оценки эффективности.

Также в конце книги будет разобрано выступление лектора на примере рассказа одного известного советского автора.

# Хороший выступающий vs плохой выступающий

*Плохо спланированная программа требует  
в три раза больше времени, чем предполагалось;  
хорошо спланированная – только в два раза.*

*– Из законов Мерфи —*

Пока начну с анализа качества выступления, абстрагируясь от типа выступающего, а по мере введения классификации, буду уточнять какие черты наиболее важны для того или иного вида выступающих.

Небольшое отступление.

На основе непосредственного посещения сотен публичных выступлений и их анализа, а также анализа видеозаписей выступлений, попробуем сделать некоторые выводы.

Чтобы не быть голословным, приведу фамилии нескольких известных мастеров публичных выступлений, работу которых автор имел возможность лицезреть лично.

Выстрою их не в порядке значимости, а в случайном порядке (я вас всех ценю), – без обид, ребята;)

# Родислав Гандапас

*Один из самых известных в России специалистов по лидерству. Автор 9 книг и 14 фильмов по лидерству и ораторскому искусству (продолжает писать). Один из самых титулованных бизнес-тренеров России, трижды был признан лучшим в профессии по результатам года. Лауреат Книжной премии Рунета 2013 г.*

# Пол Отеллини

*Американский бизнесмен, был президентом и CEO корпорации Intel. Входил в совет директоров корпорации Google.*

# Радмило Лукич

*Основатель компании Salecraft. Лучший тренер по продажам по версии Игоря Манна (издательство «Манн, Иванов и Фербер»). Является автором и разработчиком лучших методик продаж ключевым клиентам. Работает в роли консультанта с 2000 года. За это время провел более 3000 открытых и корпоративных бизнес тренингов. Как добиться высоких целей? Лучше работать на «дядю» или открыть свой бизнес? Быть настоящим или носить маски? Специалист по продажам, предприниматель и бизнес-тренер.*

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.