

SADRŽAJ

■ ■ Predgovor: Uvod je prošlost xxiii

■ ■ Uvod: arobno aaaah XXV

Prezentacija je presudna za poduhvat • Veština predstavljanja • Novi pristup prezentacijama • Psihološka prodaja

Firme primeri: *Cisco Systems* • *Microsoft*

■ ■ Prvo poglavlje: Vi i vaša publika 3

Problem s prezentacijom • *Power* prezentacija • Uveravanje: Do i od ta ke A do ta ke B • Zastupanje interesa publike • Posti i *Aha!*

Firme primeri: *Network Appliance* • *Luminous Networks*

■ ■ Drugo poglavlje: Snaga WIIFY-ja 15

Šta tu ima za vas? (*WIIFY*) • *WIIFY* podsetnici • Opasnost od pogrešnog “Vi”

Firme primeri: *Brooktree* • *Netflix* • *Luminous Network*

- ■ Treće poglavlje: Postati kreativan: Ekspanzivna veština brejnstorminga 27
- Damping podataka • Upravljati brejnstormingom: okvir forme • Brejnstorming: uspešno otklanjanje nepotrebnih podataka • Prvo se usredsredite, zatim doterujte
- Firma primer: *Adobe Systems*
- ■ Četvrto poglavlje: Pronađite svoj tok 51
- 16 vrsta organizacija prezentacije • Koju strukturu izabrati? • Smernice u izboru strukture • Vrednost toka strukture • Četiri ključna pitanja
- Firme primeri: *Intel • Cisco Systems • BioSurface Technology Tanox • Cyrix • Compaq Computer • ONI Systems • Epimmune*
- ■ Peto poglavlje: Odmah osvojiti publiku 83
- Sedam klasičnih poteza • Složeni potezi • Povezivanje s tačkom B • Kažite im šta imate da im kažete • 90 sekundi do lansiranja • Osvojiti najtvrdiju publiku
- Firme primeri: *Intuit Software • DigitalThink • Mercer Management • Cisco Systems • Yahoo! • Macromedia • Argus Insurance • TheraTech • Microsoft • Network Appliance • Cyrix • ONI Systems • Laurel Elementary School*

■ ■ ■ Šesto poglavlje: Vizuelno komuniciranje 109

Prava uloga grafi kog prikazivanja • Fokusiranje na predstavlja a • Manje je više • Psihologija percepcije • Elementi grafi kog dizajna

Firma primer: *Microsoft*

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

Buleti nasuprot re enicama • Automatsko prebacivanje re i u novi red • Kako izraditi efektan slajd s buletima • Paralelizmom minimalizujte prelete o ima • Upotrebiti gra u • Nivoi buleta • Govorni stil • Vizuelni stil • Smernice za tekst

■ ■ ■ Osmo poglavlje: Neka brojevi pevaju 143

Snaga numeri ke grafike • Grafikoni sa stupcima • Kružni grafikoni • Tipografija u numeri kim grafikonima • Palica za hokej

■ ■ ■ Deveto poglavlje: Koriš enje grafikona kao podrške toku pri e 157

Pogled s visine od 35.000 stopa • Tehnike grafi kog kontinuiteta • Još jednom o fokusiranju predstavlja a • Grafike i pogled s visine od 35.000 stopa

Firme primeri: *Intel • Modex Therapeutics*

■ ■ ■ Deseto poglavlje: Oživite svoju pri u	189
Verbalizacija: arobni sastojak • Redovno u enje • Unutrašnje poveznice • Unutrašnje poveznice u akciji • Frazeologija	
Firma primer: <i>Central Point Software</i>	
■ ■ ■ Jedanaesto poglavlje: Prilagodite svoju prezentaciju klijentima	215
Mo prilago avanja publici • Iluzija prvog puta • Spoljne poveznice • Prikupljanje materijala za prilago avanje publici • Spoljne poveznice u akciji	
Firme primjeri: <i>Integral Capital Partners</i> • <i>Cisco Systems</i>	
■ ■ ■ Dvanaesto poglavlje: Igrajte u prvoj ligi	231
Završite s po etkom na umu • Sve po inje vašom pri om • Vežbati, vežbati, vežbati • Svaka publika, svaki put	
Firma primjer: <i>Microsoft</i>	
■ ■ ■ Dodatak A: Alati zanata	237
■ ■ ■ Dodatak B: Kontrolne liste za prezentaciju	241
■ ■ ■ Izrazi zahvalnosti	247
■ ■ ■ Index	251