

Det mest säljande i en presentation är du själv – inte din Keynote. När du stiger "on stage" ska det utstråla - du älskar att vara här för att berätta din story inför hela världen.

### Relation

Du har bara en enda uppgift och det är att skapa en relation med publiken. Du ska få din publik intresserad och vilja lyssna på din presentation.

Det görs genom att du använder dina viktigaste verktyg - din kropp och din röst. Du ska bjuda upp dina åhörare på scen och du ska väcka deras känslor för din story genom att du tror på ditt budskap.

### Publiken

Publiken lyssnar med sina ögon. När de ser en vinnare som tror på sin egen story lutar de sig fram och vill lyssna. Du lyckas med din presentation när du är fokuserad, entusiastisk och visar vilja att vilja lyckas - när du gillar läget "on stage".

### Både stoff och kropp

Att planera - strukturera - paketera och att träna in ditt stoff är bara första steget i din presentation - betyg E. Att få med hela dig själv i din presentation innebär att du når ut och väcker känslor - betyg A.

### Det som syns

Din presentation handlar om din verbala kommunikation [din röst] och din icke-verbala kommunikation [kroppen, rösten och kläder, smycken och märken].

Det publiken ser påverkar deras attityd och det är mycket mer betydelsefullt än din Keynote om du presenterar med teknikstöd.

Tänk på följande,

- Ögonkontakt
- Kroppshållning
- Ansiktsuttryck
- Betoning
- Talhastighet
- Röstläge
- Gester och rörelser
- Ordval
- Andning
- Kläder
- Statussymboler
- Jargong, ironi

## Ögonkontakt

När du har ögonkontakt med publiken bjuder du in dem i din presentation och du får mycket lättare att förmedla dina känslor och din passion för ämnet.

## Betoning

Genom att betona ord visar du publiken vilka ord och begrepp som är ryggraden i din presentation. När du betonar vissa ord gör du det lättare för dina lyssnare att komma ihåg stoffet. Du förstärker dina begrepp genom att hålla en kostpaus efter din betoning.

## Gester

Du använder gester för att förstärka ditt budskap. När det är en mindre publik ska dina gester vara små. När du har en större publik ser de inte dina ögon och ditt ansiktsuttryck. Då ska dina gester vara lite större. När du använder gester uppfattas du som engagerad och närvarande.

## Kläder och liknande

Det är viktigt att det är ditt budskap och inte dina kläder eller liknande som din publik ska fundera över. Det är viktigt att vara klädd som sin publik för då smälter du in och blir "neutral". Ibland kan dock ett kaxigt utseende få rätt effekt.

## Konstpaus

Dina konstpauser ger styrka till din presentation. Se dem som korta inbromsningar i ditt ordflöde. Den korta tystnaden är lugnande för publikens öron.

Konstpausen ger dina lyssnare möjligheten att,

- ▶ Suga åt sig informationen
- ▶ Hinna reflektera
- ▶ Komma på frågor

## Inte en evighet

Din publik upplever pausen väldigt kort och som ett naturligt och förstärkande inslag i din presentation. När du är ovan med konstpauser kommer du tycka att din paus är lång och pinsam - det är den inte.

## Träna

Träna genom att säga 1-2-3 tyst för dig själv så får du en känsla för hur långa dina konstpauser ska vara. När jag tar tiden tar det ca 0,7 sek för en normal konstpaus. Du blir snabbt van genom att träna ..

## Kombinera

Gör din presentation intressant genom att kombinera - betona viktiga ord - följt av en kostpaus.

Använd dig av sekvensen: resonemang - betoning - konstpaus - slutsats.