

Prezentujete šťavnaté ovoce nebo křížaly?

Užitečné služby pro náročné klienty.  
Zkušenosti, důslednost a citlivý přístup.

---

## Tipy pro přípravu prezentace

**Co nejčastěji radím klientům, když připravujeme  
vystoupení na konferencích**



**Ing. Jan Korbel**

Url: [www.jkorbel.cz](http://www.jkorbel.cz)  
Mail: [jan.korbel@jkorbel.cz](mailto:jan.korbel@jkorbel.cz)  
[cz.linkedin.com/in/jkorbel](https://cz.linkedin.com/in/jkorbel)

# Prezentujete šťavnaté ovoce nebo křížaly?

Užitečné služby pro náročné klienty.  
Zkušenosti, důslednost a citlivý přístup.

## Většina řečníků umí dokonale hypnotizovat

Nejjednodušší ukázka hypnotizování lidí jsou firemní prezentace. Někteří řečníci umí vypnout stovky lidí na desítky minut. Mohou přitom dělat cokoli, aniž by si jejich posluchači a odnesli jedinou myšlenku.

## Co nejvíce unavuje posluchače

- **Myšlenkové skoky** – řečník řekne A, myslí si navazující myšlenky B a C, ale poví až D. Posluchačům uniká spojitost mezi A a D.
- **Skoky mezi úrovněmi detailu** – pro posluchače je náročné sledovat časté skoky mezi obecným a detailem. Využíváte-li v prezentaci k doplnění obecných informací také příklady, je nutno posluchače těmito skoky citlivě provést.
- **Skoky mezi situacemi** – o různých situacích (body v čase, problém a řešení, pravá a levá,...) je vhodné mluvit uceleně. Časté skoky působí na posluchače chaoticky.
- **Animace**, které nesouvisí s „příběhem“ prezentace, nebo nenapovídají způsob čtení obsahu stránky, jsou rušivé.



## Kdy řečníci nejčastěji ztrácí příležitosti

- **Obsah** – vždy připravte publikum na to, co je čeká. Potřebují se orientovat.
- **Shrnutí** – máte příležitost ukázat, že jste řekli vše, co bylo slíbeno v obsahu. Nezapomeňte zdůraznit klíčové myšlenky.
- **Rozloučení** – Napovězte posluchačům, jak Váš projev mají zařadit do svého života. Namísto děkování za pozornost zkuste výzvu nebo přání.

## Než začnete tvořit, myslíte na celek

- Nejprve zvažte, **k jakému účelu** prezentaci navrhujete. Například prezentace promítaná na konferenci a doprovázená řečníkem je zcela jiná, než prezentace zasílaná mailem.
- Celá prezentace musí mít **pevný rámec**, který určuje, co do něho patří a co ne. Rámec musí být již ve fázi osnovy viditelně zcela naplněn a nemá nic přebývat.
- Nesrovnanou hromadu zajímavých témat posluchači těžko vstřebávají. **Najděte v prezentaci řád**. Může to být například časová posloupnost, vývoj od horšího k lepšímu, posun od obecného k detailům, příběh apod.

# Prezentujete šťavnaté ovoce nebo křížaly?

Užitečné služby pro náročné klienty.  
Zkušenosti, důslednost a citlivý přístup.

## Jak navrhnout jednotlivé stránky

- **Každá stránka musí mít své místo** v rámci některé z kategorií obsahu, který byl uveden na začátku prezentace. Pokud ne, rozptyluje posluchače.
- **Každá stránka musí mít svůj smysl.** Když vkládáte novou stránku do prezentace, zeptejte se: „Proč?“, „Co si od stránky slibují?“ nebo „O co by posluchači přišli, kdybych tu stránku nevložit?“. Je nepříjemné, když řečník přeskočí stránku prezentace, protože už není důležitá.
- Při pohybu mezi stránkami posluchač očekává **posun v rámci „řádu“**.
- Pohybujte se **stále vpřed**. Dbejte na správné pořadí stránek v prezentaci.
- **Mezi tematickými celky nelze volně „skákat“**. Je třeba myslet na důkladné zpracování, aby publikum nebylo zmatené.
- **Pohyb mezi úrovněmi detailu musí být vyvážený.** Nekoncepční vyzdvižení jednoho detailu a opominutí jiných vytváří v posluchačích otázky a nejistotu, zda je tato nevyváženost opodstatněná.



## Jak zpracovat obsah na stránce

- **Uspořádání stránky** by mělo samo o sobě napovídat, jak má být obsah čten.
- **Velikost písma** volte cca 20 bodů. Pokud se obsah na stránku nevejde, promyslete znovu návrh. Pokud opravdu potřebujete tolik textů, zvolte jiný SW.<sup>1</sup>
- **Počet odrážek** - nejlépe 3-5.
- **Délka textu na řádku** – nejlépe do ¾ řádku

## Reference

*„Jsou různé způsoby, jak donutit člověka uvědomit si své chyby a začít pracovat na jejich odstranění. Některé metody pana Korbela byly až komické, ale fungovaly. Stojí to za vyzkoušení.“*

Jana Jirásková, tisková mluvčí, Pojišťovna České spořitelny, a.s., [VIG in](#)

<sup>1</sup> Kromě MS Power Point zkuste např. prezi.com.

# Prezentujete šťavnaté ovoce nebo křížaly?

Užitečné služby pro náročné klienty.  
Zkušenosti, důslednost a citlivý přístup.

*„U p. Korbela jsem si objednal soukromý trénink prezentace projektu. Oceňuji především praktičnost a snahu reálně člověku pomoci. V porovnání s jinými školiteli, které jsem vyzkoušel, musím ohodnotit pana Ing. Jana Korbela jako nejlepšího, neboť jediný se mi snažil reálně pomoci, nebál se mne kritizovat a řekl mi upřímně, které věci musím nutně zlepšit.“*

Ing. Tomáš Morávek, ředitel jazykové školy EVROPSKÉ VZDĚLÁVACÍ CENTRUM ([celý text](#))

*„Seminář p. Korbela mi přinesl mnoho nových impulsů. Byl veden s maximálním důrazem na praxi, interaktivitu a hodnocení vystupování jednotlivých účastníků ze strany jich samých, ostatních i samotným lektorem. Díky tomu se daří během krátké doby proměnit způsob prezentace. Účast na semináři doporučuji, pro mě samotnou byl velkým přínosem.“*

Ing. Šárka Machotková, Odbor Zahraniční spolupráce, ČEPS, a.s.

*"Kurz prezentačních dovedností pana Korbela pro mě znamenal zásadní změnu a posun v mé dosavadní práci. Nejvíce jsem ocenila způsob vedení. Videotrénink spolu s profesionálně vedenou skupinovou diskuzí a možností získání zpětné vazby nejen od lektora byl velmi inspirativní a hlavně efektivní! Proto, když jsem před nedávnem hledala vhodného lektora komunikačních dovedností, neváhala jsem ani minutu."*

Zuzana Varmužová, Training manager, Radisson Blu Alcron hotel

*„Během své dlouhé kariéry jsem absolvovala několik školení v oblasti prezentace a komunikace. Školení pana Korbela mě velice překvapilo svým spádem, efektivitou, rozbořením reálných situací. Stručně řečeno „trefuje hřebík po hlavičce“ a vytahuje z vás schopnosti a způsoby projevu, které jsou ukryty nebo zapomenuty. Velice užitečné a inspirativní.“*

Tatiana Doležalová, Systémový analytik v IT, O2

*„Dostala jsem spoustu cenných a na míru šitých praktických rad. Oceňuji Honzův individuální přístup a schopnost energicky vést dvoudenní seminář. Trénink měl spád, vtip, přátelskou atmosféru a odnesla jsem si spoustu nového. Pokud bude někdo z mých kolegů nebo známých hledat trenéra, určitě Honzu doporučím.“*

Bc. Pavla Sedláková, BOLTON CZECHIA, spol. s r.o.

*„Osobně jsem po školení prezentačních dovedností měla pocit, že stačí málo, aby se člověk výrazně zlepšil, ale zároveň, že mám ještě mnoho co dohánět. Školitel ve mně vzbudil chuť „jít do toho“. Mezi přednostmi Jana Korbela jako školitele bych vyzdvihla: individuální přístup (vysoká schopnost „diagnózy“ jednotlivých účastníků školení), praktičnost, nekonvenčnost, srozumitelnost, pochválí i vytkne, aniž by se ostýchal nebo urážel - zkrátka trenér jak má být :)“.*

Eva Staňková, Vedoucí Eurocentra Liberec, Eurocentra Úřadu vlády ČR