



ELTE | GTK
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

PREZENTÁCIÓS ISMERETEK

Projektfeladat tájékoztató

Dr. Tanács János

TARTALOM

1. AZ ÜZLETI PREZENTÁCIÓK LEGFONTOSABB JELLEMZŐI
2. A PROJEKTFELADAT PREZENTÁCIÓ SZERKEZETÉVEL KAPCSOLATOS ISMERETEK
3. A PREZENTÁCIÓS HELYZETEKRE VONATKOZÓ ALAPVETŐ ÁLTALÁNOS ISMERETEK

AZ ÜZLETI PREZENTÁCIÓK LEGFONTOSABB JELLEMZŐI

Miben térnek el az üzleti prezentációk más prezentációktól?

Az üzleti prezentációk rendelkeznek 3 olyan vonással, amelyek megkülönböztetik a legtöbb más prezentációtól

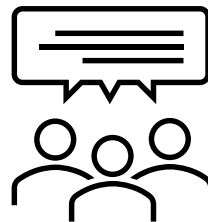
1. Eredmény-termékek

- A projektfeladat prezentációt úgy kell tekinteni, mintha a Megbízó csak ezt kapná meg



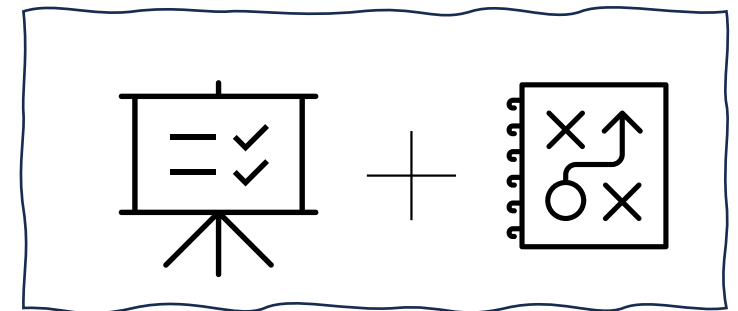
2. Önmagyarázók

- A szóbeli prezentáción jelen nem lévő munkatársnak is teljeskörűen meg kell érteni a ppt alapján



3. Két funkcióval is rendelkeznek

- Leadják írásos anyagként őket, amelyet elő is adnak



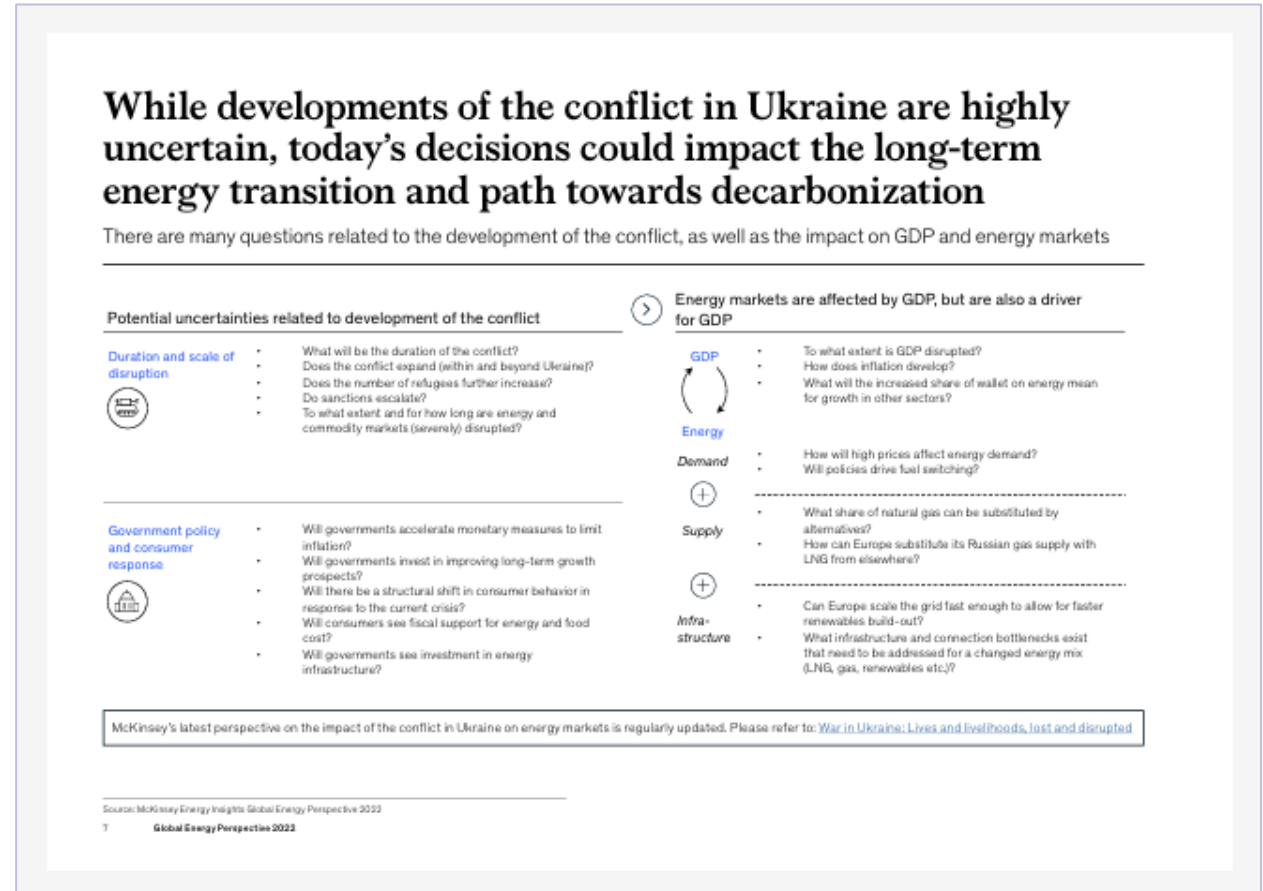
Az üzleti prezentációk szerkesztési elvei is eltérnek a szokásos, például az egyetemi oktatásban tananyagként szolgáló prezentációkétól

Példa No.1.:

- McKinsey & Company

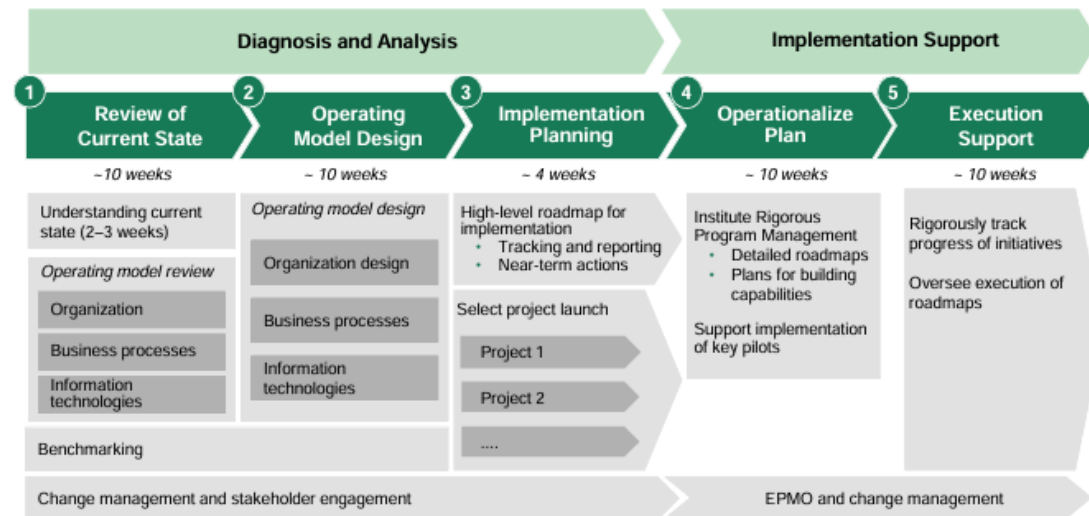
Forrás:

<https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Oil%20and%20Gas/Our%20Insights/Global%20Energy%20Perspective%202022/Global-Energy-Perspective-2022-Executive-Summary.pdf>



Az üzleti prezentációk szerkesztési elvei is eltérnek a szokásos, például az egyetemi oktatásban tananyagként szolgáló prezentációkétól

Five phases of work encompassed a broad set of activities, ranging from operating model design to execution support



NYCHA Key Findings and Recommendations_15Aug2012_vFinal.pptx

THE BOSTON CONSULTING GROUP

5

Példa No.2.:

- The Boston Consulting Group (BCG)

További, bőséges példa itt:

<https://www.theanalystacademy.com/consulting-presentations>

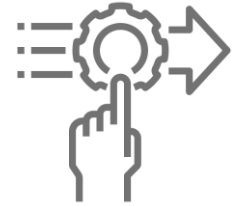
Forrás:

<https://www.nyc.gov/assets/nycha/downloads/pdf/BCG-report-NYCHA-Key-Findings-and-Recommendations-8-15-12vFinal.pdf>

Az üzleti prezentációk diasorának oldalai 3 sajátos szerkesztési elvet követnek, amelyekben eltérnek a szokásos prezentációktól

1. Top-sentence/action title típusú címsorok

- Akár többsoros hosszúságú címek
- A dia üzleti tartalmának precíz, pontos, mozgósító kimondása egyetlen mondatban



2. Bottom-up helyett top-down logikai struktúrájú oldal

- Nem az oldal alja felé haladva jutunk el a gondolatmenet egymásra épülő lépéseiként az egyre fontosabb állításokhoz



3. Tartalomvezérelt vizualitás

- Sokszor nincs öncélú grafikai vagy képi díszítőelem a dián
- A tartalom befogadását segítő vizuális elemeket alkalmaznak
- A szöveg van vizuálisan megkomponálva



A PROJEKTFELADAT PREZENTÁCIÓ SZERKEZETÉVEL KAPCSOLATOS ISMERETEK

A projektfeladat prezentációjának tartalmi és formai követelményei, jó
gyakorlatok

A prezentációknak pontosan a megadott számú és előírt szerkezetű diasorból kell állnia

Címlap

A hallgató adataival kitöltött, a dolgozat üzleti címét is megjelenítő címlap

Az üzleti probléma/kutatási kérdés egy mondatban

Mi az az új + fontos + üzleti szempontból releváns információ, amit szeretnénk megszerezni?

A háttér, a keretek és a feltételek bemutatása

Melyek azok a meglévő ismeretek és helyzetelemzések, amelyek alapján a problémára megoldást keresünk?

Az üzleti probléma/kutatási kérdés megválaszolásához használt módszerek bemutatása és indoklása

Milyen módszerekkel és adatokkal tud választ találni az üzleti problémára/kutatási kérdésre?

A Projektfeladat 1-2. (illetve a Szakdolgozat) várható eredménye

Kinek lesz haszna a projektmunkájából, és mi lesz az a haszon, amiért ügyfélként hajlandó lesz fizetni?

A Projektfeladat 2./Szakdolgozat ütemezése

A Projektmunka megvalósíthatóságával kapcsolatos kockázatok: melyek a kritikus és/vagy még megoldatlan lépések a folyamatban?

Jó gyakorlatok az üzleti problémát megragadó és pontosan kimondó kutatási kérdésekre

- Milyen tényezők befolyásolják a hazánkban élő 24-65 év közötti kutyatartók turisztikai preferenciáit kutyájukkal való utazásuk során?
- Melyek az elégedettségi tényezők a 6. féléves, 3 kredites készségfejlesztő *Tárgyalástechnika* tárgy hallgatói számára?
- Az X cég Y típusú benzinüzemű gépjárműveiből álló flottájának E elektromos autókra történő cseréje esetén prognosztizálható költség összhangban van-e a várható költségcsökkenéssel?
- Milyen konkrét minőségmenedzsment-eszközök és módszerek alkalmazásával fejleszthető az X informatikai vállalat vevői igények megértési gyakorlata a vevőelégedettség növelése érdekében?



Üzleti környezetben
címsorként is
szerepelhetnek



Kihasználják a
kérdés fókuszáló
szerepét



Előrevetítik a céges
hátérismereteket:
miért nem triviális?



Előrevetítik a
módszertant (milyen
típusú kutatás?)



Világossá teszik, hogy
milyen jellegű
eredményt várunk?

A kutatási háttér dia nem olvasmánylista és nem általános cégbemutató – ezekért a Megbízó nem fizet!

☒ Ne mutasd be a GTK-t, annak történetét általában!



De beszélj az üzleti probléma történetéről!

☒ Ne beszélj a hallgatói létszámok alakulásáról a megalakulás óta!



De mutasd be a kapcsolódó korábbi preferencia vagy elégedettségkutat. eredményeit!

☒ Ne beszélj egy adott kutatási módszer történetéről!



De beszélj az up-to-date módszerekről, a választás pro-kontra szempontjairól!

☒ Ne olvasmánylistát adj, hogy mit fogsz olvasni vagy mit olvastál!



Mondd ki az olvasott szakirodalom legfontosabb megállapításait!

A módszertani diának világossá kell tennie, hogy milyen módszerek és adatok révén kapunk majd választ a kutatási kérdésre és szakmailag miért ez a módszer indokolt!

Megfigyelés és RTA interjú

- *Minta elemszáma:* 22 megfigyelés
- *Interjú alanyok:* 20-71 év közötti fogyasztók
- *Célcsoport:* Legalább évente online vásárlók
- *Módszer:* műszeres megfigyelés + Retrospective Think Aloud (RTA) interjú
- *Módszer indoklása:* több probléma azonosítható utólagos verbalizással (vs. CTA)
- *Megfigyelés és interjú hossza:* 15-30 perc
- *Mintavétel:* Kvótás mintavétel
- *Reprezentativitás:* Statisztikai értelemben nem reprezentatív vizsgálat



Pontosan kiderül, hogy milyen módszerekkel, milyen adatokat, mennyit, honnan, kiktől és milyen módon gyűjtünk



A szakzsargon fel van oldva: az RTA különböző területeken különböző dolgot jelent (Rapid Talent Ass., Real Time Advert.)



Világos a módszertani döntés szempontja: miért RTA interjú CTA (Concurrent Think Aloud) interjú helyett



Világosak az alkalmazott módszer korlátai (kvótás, nem reprezentatív)

A dolgozat várható eredményei kapcsán a legnagyobb veszélyek a túlzásokban rejlenek – nagyobbat mondani, hogy ütős legyen, mint amihez vannak kemény alapok!



**A megrendő eltúlzása,
hogy a munka kinek hoz
hasznot**

- A **megrendelőt nem érdekli**, hogy a munka más megrendelőnek vagy az egész iparágnak értéket teremtsen-e, bőven elég, ha neki igen!
- A megrendelő lehet egy **konkrét típus**, pld. 3 kredites készségtárgyak oktatói – nem kell, hogy minden oktatónak, pld. 6 kr-es szakmai tárgyak oktatói is értéket teremtsen!



**A menedzsment-
javaslatok túllépik az
eredmények hatókörét**

- A **projektdolgozó nem informált**, hogy a preferencia-kutatás eredményeit a megrendelő a termék kommunikációja vagy a fejlesztése területén **tudhatja vagy kívánja** hasznosítani!
- A túlzó menedzsment javaslat olyan volumenű döntést vonhat maga után, amely más **hasonló nagyságrendű projektdolgozatot**, esetleg többet is, feltétetelez!

Ki kell mondani konkrétan, hogy a megrendelőnek milyen hasznot fog adni a dolgozat, amiért ő fizetne – szigorúan a kutatás közvetlen eredményeire alapozva!



A tárgyalástechnika tárgy oktatója számára azonosítható lesz a preferenciakutatás eredményeként, hogy a) milyen, az elégedettség szempontjából fontos szempontokat nem kezel a jelenlegi megközelítés, b) mely, általa szem előtt tartott szempontok nem fontosak, b) melyek valóban fontosak?



A tárgyalástechnika tárgy oktatója számára azonosítható lesz, hogy a 2024. tavaszi szemeszter során lebonyolított preferenciakutatásra alapozott tárgyfejlesztés növelte-e a hallgatói elégedettséget összességében, illetve maradtak-e további fejlesztést kívánó területek?



Az X cég Y típusú benzinüzemű gépjárműveiből álló flottájának E elektromos autókra történő cseréje esetén a pénzügyi előnyök fedezik az áttéréssel kapcsolatos kiadások összegét, azaz érdemes-e a vállalatnak belefogni a cserébe?



A dolgozat eredményei az X informatikai vállalat felső vezetői számára konkrét javaslatokkal fognak szolgálni a vevői igények megértési gyakorlatának fejlesztésére, amely a vevőelégedettség általános javításához és a szolgáltatások színvonalának emeléséhez vezet.

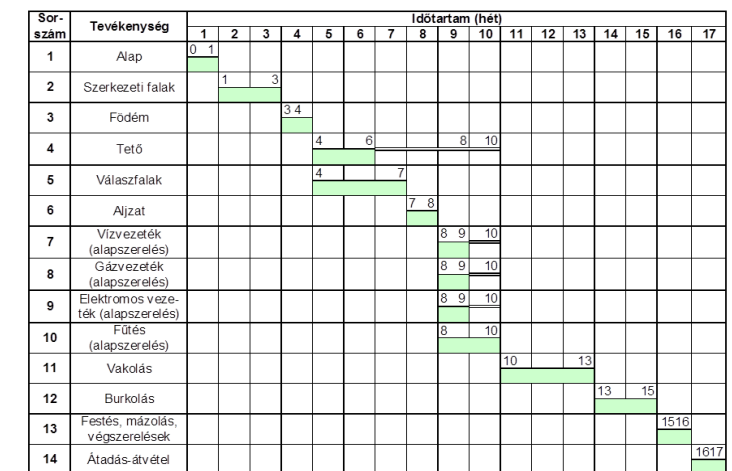
A projekt ütemtervének világossá kell tennie a feladatlépéseket, összehangoltságukat és a kidolgozhatóság kockázatait is: mik a kritikus, esetleg még nyitott feladatmegoldási lépések?

Az ütemterv mindenképp tartalmazza az alábbi rovatokat:

- feladat, tevékenység neve
- feladat, tevékenység leírása
- időszükséglet
- kezdő és záró idő
- várt eredménytermék(ek)
- kapcsolat más tevékenységekkel
- kapcsolódó kockázatok

A Gantt-diagramm előnyei a táblázattal szemben

- világossá teszi a párhuzamosíthatóságokat
- világossá teszi a szűk keresztmetszeteket, erőforrás-torlódásokat
- könnyen látható, hogy mely feladatok vannak folyamatban, és melyek vannak befejezve



Sor-szám	Tevékenység	Idő-szükséglet (nap)	Kezdő idő	Záró idő	Eredménytermékek	Kapcsolat	Kockázat
....							
2	Szakirodalmi gyűjtés megtervezése	2	2020.10.09	2020.10.11	Szakirodalomgyűjtési terv	-	-
3	Szakirodalomkutatás - releváns folyóiratok áttekintése	14	2020.10.12	2020.10.26	Releváns cikkek gyűjteménye (nyomtatott+elektronikus)	2	egyes folyóiratokhoz nincs hozzáférés
...							

A PREZENTÁCIÓS HELYZETEKRE VONATKOZÓ ALAPVETŐ ÁLTALÁNOS ISMERETEK

A prezentációk legjellemzőbb általános hibái és elkerülésük módjai

A legjellemzőbb általános hibák és a projektfeladat prezentációk legfontosabb tanulságai

1. Körülményes bevezető gondolatok
2. Rosszul megválasztott diaszínek
3. Haszontalan vizualizáció
4. A prezentáció elpróbálásának elmaradása
5. Első benyomás hibák és meggyőzőstechnikai jelentőségük

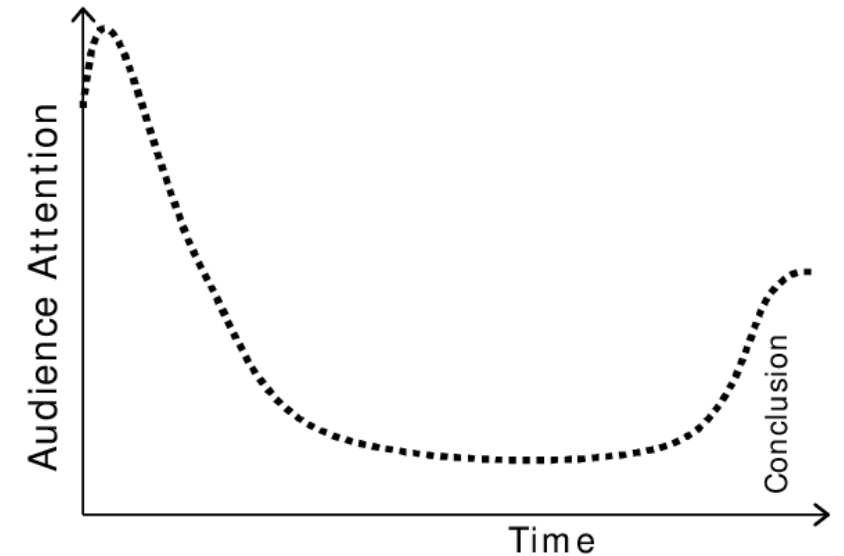
A körülményes bevezető elpazarolja a prezentáció legértékesebb részét – elkerülhető, ha a köszöntés után rögtön a lényegre térsz!

A hiba lényege:

- az előadó messziről indítva, nehézkesen tér a lényegre
- hosszú szabadkozások; fölösleges történeti bevezető; lelkesedés, hogy ő mennyire szereti a témát stb.

Miért baj ez?

- Nem veszi figyelembe a hallgatóság elvárásait: pld. hogy miért lenne mindez fontos a közönségnek?
- Nem veszi figyelembe a figyelmi görbe (ami egyben felidézési hatékonyság is) alakulását
- Emlékezz a *Közösség és egyén* tárgyban tanult rövidtávú memória (RTM) felidézési jellegzetességeire!
- Az eleje és vége a legértékesebb részei az előadásnak!



A figyelmi görbe/felidézési hatékonyság alakulása az előadás idejének függvényében

Forrás:

https://www.researchgate.net/publication/237611978_How_to_give_successful_oral_and_poster_presentations

A számítógépen megtervezett színárnyalatok a legritkább esetben felelnek meg a valós körülményeknek – a hiba elkerülhető, ha erős kontrasztokat tervezel!



*Balra: képernyőkép;
jobbra: telefonnal készített kép*



A prezentálási körülmények *sokszor* nem ideálisak:

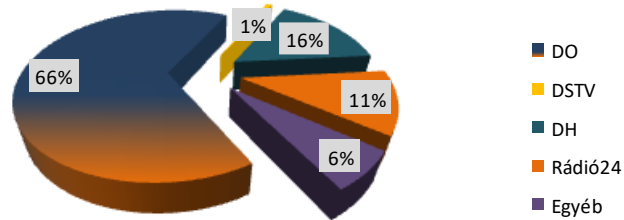
- a projektor fényereje gyenge $\Rightarrow$ romló színhűség a vetítés eredményeként
- nem lehet a függönyt elhúzni a falig, oldalról betűző nap rontja a fényerőt stb.

A megálmodott vizuális élmény helyett:

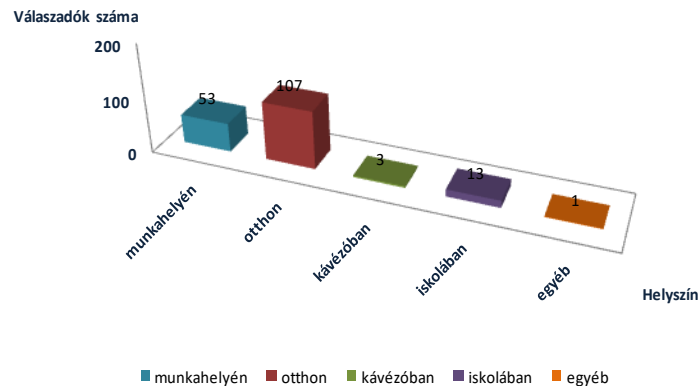
- végeredményben funkcionálisan is problémás diasor jön létre
- pont a lényeg veszik el a szövegben és az ábrákon!

A vizualáció (ábra, grafikon) csak akkor értékes, ha nem öncélú, lapos vagy félrevezető – tedd alapos megfontolás tárgyává, hogy mit és hogyan jelenítesz meg!

Hol értesül először a térségben történt eseményekről?



Hol szokott híreket olvasni?



H I B Á K

- A körcikk diagram szeleteihez tartozó kategóriák nem azonosíthatók, a jelölés nem értelmezhető
- Rossz, öncélú színválasztás: a színátmenet külön megnehezíti, hogy az egyes szeleteket összekapcsolhassuk a kategóriákkal
- A 3D-s ábrázolás öncélú, és nem segíti a nagyságrendek érzékelését
- Az oszlopokra írt számok nehezen olvashatók
- Célszerű lett volna a kategóriákat nagyság szerint rendezni, hogy ne a befogadónak kellene ezt fejben elvégezni!
- A „home office”-ban dolgozó hírolvasók hova sorolták be magukat? ⇐ a módszertani probléma kidomborítva!

A prezentáció gyakorlása megszelidíti és a támogatóddá avatja a teljesítményromboló stresszt –
a gyakorlás vagy főpróba elmaradása pedig vakonrepüléshez vezet!

Gyakorold el legalább 3x a prezentációd!



A hiba lényege

Az előadó sem a szóbeli mondanivaló, sem a ppt diasor vonatkozásában nem csinál próbákat, főpróbát.



Miért baj ez?

Nem derülnek ki a diasor és a számítógép korlátai, zavaró tényezői, hibái.
Az először élesben elhangzó előadás negatív stresszforrás.



Magyarázat

A társas serkentés jelensége: a szereplés stressze a begyakorlott tevékenységek végrehajtását támogatja, az először végrehajtottakét rontja!

Az első benyomás hibák meggyőzőtechnikailag ellened dolgoznak – akadályt képeznek a befogadó számára, hogy minőségi munkának tekintse az üzleti anyagodat!



Mi az első benyomás hiba?

Az első benyomás hibák a diasor áttekintése, a dokumentum átlapozása során *elsőre kiugró formai hibák*.



Nézzünk példákat!

Rossz dátum, balrazárt vs. sorkizárt szövegtörzs váltakozása a főszövegben, betűtípus *véletlenszerű váltakozása*, betűméret véletlenszerű váltakozása stb.



Miért negatív meggyőzés?

A figyelmi görbe elejére eső jelenség + olyan akadály, amit Te hozol létre: *annak ellenére* kellene minőségi, megbízható munkának tekinteni!



Íme, egy egyszerű trükk!

Változtasd meg a készítés során alkalmazott szöveg és diaméter nagyítást, és scrollozd át az anyagot, hogy *érzékennyé tedd a szemed* a kiugró hibákra!



ELTE | GTK
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

Köszönöm a figyelmet!

Tanács János

Köszönetnyilvánítás:

A tananyagban található egyvonalas ikonok túlnyomó többsége a flaticon.com alkotóinak munkái. Ezúton is szeretném megköszönni, hogy lehetővé tették az ábrák ingyenes felhasználását.

Ezen kívül felhasználásra kerültek az umbrex.com *PowerPoint Slide Template Library* gyűjteményében található diászablonjai, valamint a gyűjtemény néhány ikonja.

Az anyag kidolgozásában segítségemre volt és ezért köszönettel tartozom az ELTE GTK oktatói közül *Lamanda Gabriellának, Bedzsula Bálintnak, Harsányi Gergőnek*.

Az anyagban a jó gyakorlatok bemutatása során felhasználtam *Rakonczai-Kosztolányi Zsófia, Schmidt Alexandra*, valamint *Andróczy Tamás* ELTE GTK hallgatók projektfeladat prezentációiból származó részeket.

Kiemelten illeti köszönet **Szívós Lászlót** (ELTE GTK), **valamint Csontos Attilát** (<https://www.linkedin.com/in/attila-csontos/>) a szakmai támogatásért.