



یک فرمول ساده برای یک ارائه عالی

حتی اگر عبارت "بازاریابی" یا "فروش" در عنوان شغلی شما وجود نداشته باشد، برای ارتباط موثر، باید بدانید چگونه ایده‌ها، مفاهیم و دیدگاه‌های خود را ارائه دهید.

در اینجا یک الگوی چهار مرحله‌ای آمده است تا به شما در ساختن یک ارائه، پیشنهاد مختصر، مرتبط و متقاعد کننده کمک کند - بدون استفاده از هیچگونه تاکتیک‌های پیچیده و ترفندهای زرد:

1. "چی میشد اگه می‌تونستید..."

تصویری از آنچه محصول، خدمت یا ایده‌ی شما امکان‌پذیر می‌کند، رسم کنید.

2. "به طوری که..."

دیدگاه خود را به یک هدف ارتباط دهید که برای شنونده معنادار و مرتبط باشد.

3. "برای مثال..."

بر دیدگاه خود توضیح دهید، موارد را به صورت واقعی بیان کنید و موارد استفاده را توضیح دهید.

4. "و این همه اش نیست..."

پتانسیل ایده را با توصیف نحوه رشد و توسعه آن در آینده نشان دهید.

ترجمه از فضای کار اشتراکی هموار

This tip is adapted from "[How to Make a Compelling Pitch](#)," by Matt Abrahams