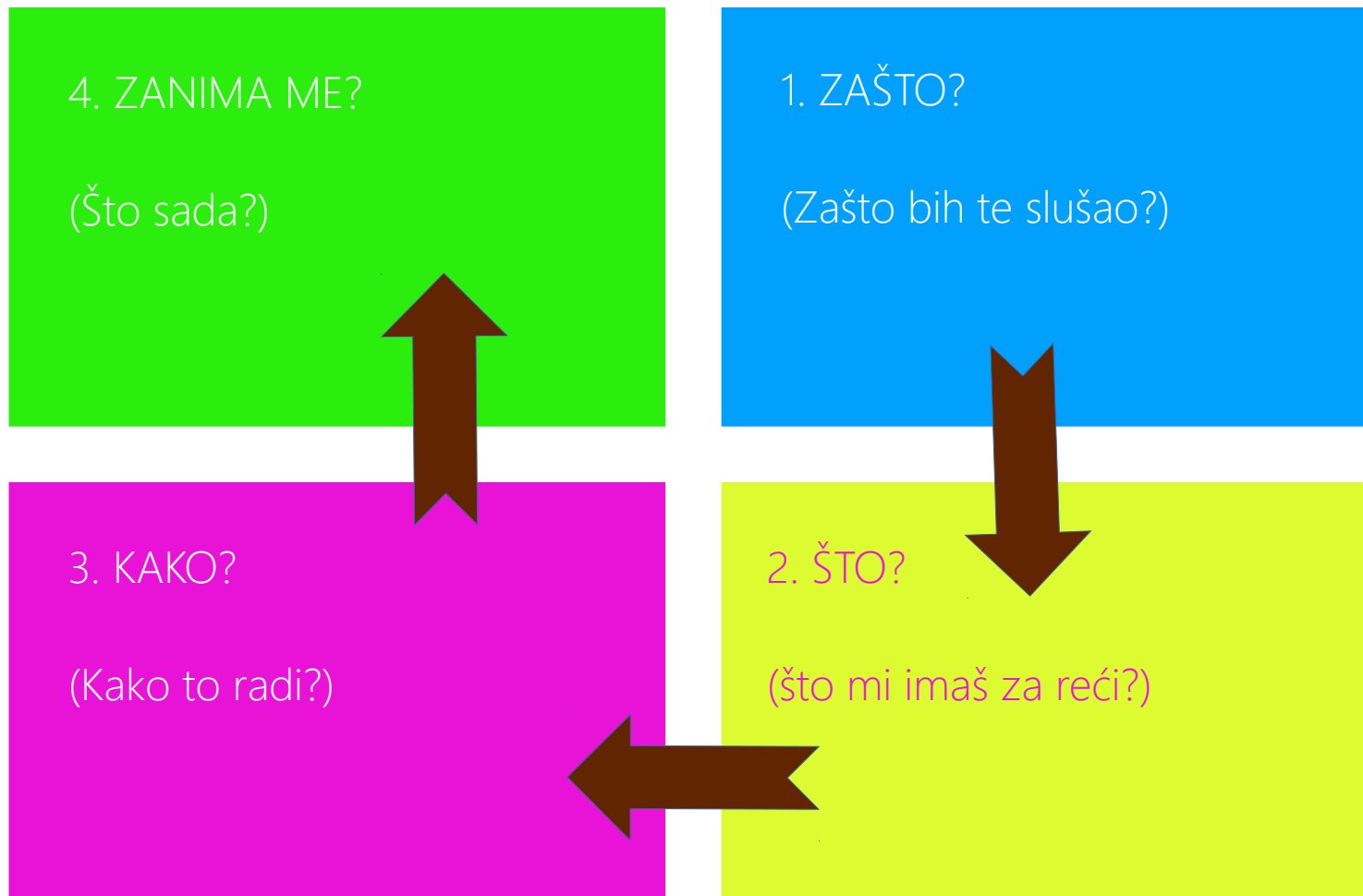


4Mat

Jednostavan alat uspješnih prezentacija

4Mat

- izvorno razvijen kao metodologija učenja i podučavanja
- koristi se i kao struktura prezentacije jer prezentacija ima puno sličnosti sa podučavanjem – ima cilj prenijeti određeno znanje ili postići promjenu ponašanja
- svaki kvadrant predstavlja preferirani način usvajanja informacija
- iako svi koristimo sva 4 načina, ipak je kod svakog jedan najizraženiji



4. ZANIMA ME!

- pretpostavljamo da je naš auditorij odlučio prihvatiti našu ponudu (kupiti, upisati se na listu, poduprijeti, donirati, glasati za nas)
- što će se dogoditi nakon što kupe / glasaju / odaberu nas
- odgovoriti na moguće prigovore koji ih mogu brinuti (što ako se pokvari, ako...)

3. KAKO?

- omogućavamo publici da isprobaju kako to radi
- iskustvo
- hands-on doživljaj ili konkretne priče iz prakse, situacije sa što više životnih detalja
- praktično, životno, konkretno iskustvo

1. ZAŠTO?

u fokusu su potrebe, problemi, izazovi naše publike – zašto radimo to što radimo = koji problem rješava, na koji način svijet postaje bolji, što postizemo, kako je naš rad bitan za našu publiku; gdje se oni mogu poistovjetiti

Jezik emocija "desna polutka mozga"

2. ŠTO?

- na koji način postizemo svoje ciljeve
- kojim tehnikama
- kojim alatima
- koja je znanstvena / tehnička podloga
- ako imamo tehničke crteže, brošure – u ovom dijelu ih dijelimo
- ističemo SVOJSTVA izražena kao DOBROBITI
- "lijeva polutka mozga"

4. ZANIMA ME!

1. ZAŠTO?

.

3. KAKO?

2. ŠTO?

SVOJSTVA

DOBROBITI - DJELOVANJA