第一图书网, tushu007.com

<<懂的人都不说的职场PPT密码>>

图书基本信息

书名：<<懂的人都不说的职场PPT密码>>

13位ISBN编号：9787564068097

10位ISBN编号：7564068094

出版时间：2012-12

出版时间：北京理工大学出版社

作者：喻田田

页数：160

字数：97000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

这样的PPT，让你的领导和客户眼前大亮！
结构合理，便于理解；版式简洁，落落大方；格式整齐，便于阅读；语言有力，画龙点睛。
《懂的人都不说的职场PPT密码》为你提供职场人士必备的PPT设计思路与方法，助你提升职场PPT技能.提升工作效率，赢得领导的赏识、客户的信赖、同事的赞许。

作者简介

喻田田，毕业于中国人民大学，原就职于国内第一家上市公关公司蓝色光标，任客户经理，服务过索尼、强生、金佰利等多家世界500强客户，现在香港中文大学进修企业传播专业硕士学位。

自涉职场以来，PPT就是她赖以成名的杀手锏之一。
凭借过硬的PPT制作与演示能力，她所带领的团队屡次拿下竞标项目；甚至因为PPT做得别致，领导专门为她发了奖金。
她的某些PPT在大中华区的各子公司中竟相传阅，甚至成为部门内部的PPT模板。

书籍目录

基础篇
第一章 好的PPT，为你搞定一切！

加薪、升职、拿项目，就从PPT做起，
请不要轻视PowerPoint的“ power ”
不是我们离不开PPT，而是PPT能够更好地帮助我们表达
“ 好 ”的PPT，能有多好？

逻辑清晰
信息传递准确
说服力强
站在阅读者（领导、客户and so on）的角度思考
Background——对方对PPT中所提及的项目了解程度如何？

Relationship——你和PPT的接收方是怎样的关系？

Character——对方适合什么风格的PPT？

多想一步：对方看到PPT以后是否还会用作其他用途？

“ 演示 ”or“ not演示 ”，这是一个大问题
提纲，在任何时候都必要
第二章 王牌PPT的关键：逻辑清晰，表达明确
这样的PPT，让你的领导和客户眼前大亮
结构合理，便于理解
版式简洁，落落大方
格式整齐，便于阅读
语言有力，画龙点睛
结构，PPT的灵魂
有且只有一个中心思想
构建清晰的篇章逻辑
用好目录和过渡页
版式，简洁就是美
原则
步骤
技巧
风格
格式：尊重大众的阅读习惯
语言：成就说服力的终极武器
结论性的语言
描述性的语言
提高篇
第三章 PPT的细节：360度无死角美感
文本的艺术
格式的一致性

空间和对齐
谨慎选择艺术字
……
进阶篇

章节摘录

版权页： 插图： 结构，PPT的灵魂 比起逻辑，我更愿意将结构称为PPT的灵魂，因为结构是视觉化的逻辑。
基本上，你的PPT能不能让人看明白你想说什么，就靠PPT的结构是否合理了。
PPT完整而合理的结构应当包括：有且只有一个中心思想 任何PPT都要承载一定的功能，因此，做这个PPT的目的是什么，围绕这个目的你想告诉对方什么就是中心思想。
也许在动手之前，你胸中心潮涌动，好像有千言万语，既想让老板知道你做了哪些工作，又想让老板知道你做得多么好，多么会想办法，解决了多少难题……其实这个PPT的中心思想只有一句话，“我想让老板认可我的能力”，对不对？
因此，PPT真正的中心思想必须是能用一句话阐述清楚的。
此外，中心思想必须是提纲挈领的，能够完全包含PPTqh要表达的全部意思，而不是其中某一个重点，只有这样，才能保证你在这个中心下展开的内容是完整的，逻辑是严密的。
比如：竞标新项目的PPT，中心思想是“让客户相信我们能够达到他的目标”，而不仅仅是“展示我公司的实力”或者“证明我对客户的现状有深刻洞察”；新产品推广策划的PPT，中心思想是“让新产品获得目标人群的认知／认可”，而不仅仅是“分析新品的目标人群及其特点”或者“设计一个新品上市活动”；汇报工作的PPT，中心思想是“向老板证明这个项目达到了预期效果”，而不仅仅是“项目人员都做了哪些具体工作”或者“罗列项目成果”；个人晋升述职的PPT，中心思想是“证明自己达到了新职位的要求”，而不仅仅是“展示自己过去的工作成绩”，或者“展示自己对新职位的理解”。
值得注意的是，由于PPT的本质是“辅助沟通”，你一定要考虑到对方看PPT会做出怎样的反馈，以及PPT的使用环境，进而使我们的PPT真正做到有的放矢，这也是提炼PPT中心思想时需要被考虑的因素。
举个具体情境下的例子：公司招进一批新人，背景各不相同，老板要求你针对新员工做一个关于市场营销的培训PPT，那么这个PPT的中心思想应该是什么呢？
是纯粹介绍市场营销是什么吗？
如果是这样，老板大可给每个新员工发上一本《市场营销原理》，何必大费周章做个培训？
因此聪明的员工应该想到，老板真正的意思是在普及概念的同时提高他们运用营销知识的能力。
所以这一次培训PPT的中心思想也应该是“告诉新员工市场营销的重要性及适用性”。

编辑推荐

《懂的人都不说的职场PPT密码》：好的PPT，能让领导赏识认可，刮目相看；好的PPT，能让客户交口称赞，欣然接受；好的PPT，能让项目顺利达成，实现双赢。
职场人士必修技能，轻松说服领导、客户和同事。
《懂的人都不说的职场PPT密码》让你脱颖而出的职场PPT攻略，搞定职场PPT，只需要这一本！

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com