Программы и расценки

январь, 2026

Алексей Бурба
www.burba.pro

Резюме

14 лет в презентационном консалтинге

Соавтор книги «Точка контакта: презентация» на русском и английском языках

Куратор программы «Мастерская: от слайдов до дебатов» в Британской Высшей Школе Дизайна

Автор онлайн-курсов «Презентации 2.0» и «Майндкарты»

Соавтор «Стандарта презентационных навыков»

Выпускник Открытого Тренерского Университета Марка Кукушкина (ОТУМКА)

Выпускник Российского государственного технологического университета им. Циолковского

Клиенты

IT & Tech

Marketing

Retail & FMCG

Finance

Pharma

Marketplaces

Publishing

Education

Меня зовут, когда

Презентации скучные

— Непонятные

— Неубедительные

— Не продают

Слайды перегружены

— Неаккуратные

— На слайдах каша

— Не в фирстиле

Спикеры деревянные

— Не держат контакт

— Теряются при Q&A

— Страшатся факапов

Так родились программы

1. Структура презентации ①

Как структурировать продающие презентации, когда нужно, чтобы было понятно и интересно

2. Нисходящая коммуникация по пирамиде Минто ②

Как структурировать информационные презентации: отчеты за год, аналитические отчетов, для совета директоров и т.д.

3. Аргументация и критическое мышление ①

Как делать более убеждающие презентации

4. Дизайн слайдов ①

Как быстро делать простые, понятные и эстетичные слайды

5. Разбор выступлений ②

Фасилитируемая встреча, где участники выступают, а группа и тренер дают ОС и рекомендации по улучшению

6. Развитие подачи ③

Техники снижения волнения, проживания искренних эмоции, интерактив со зрителями

7. Техники группового принятия решений ③

Как снизить конформизм и неконструктивную критику и увеличить скорость принятия решений в группах

8. Как отвечать на вопросы ②

Как отвечать на вопросы, в том числе неудобные, но без манипуляций

Тренинг или лекция

4 x 2,5 ч 1,5 ч

Эмоциональная структура презентации

Цель:

Научиться создавать интересную и понятную структуру рассказа

Аудитория:

Люди с небольшим опытом или совсем без опыта

1. Почему структура важна?

Результат плохой презентации — «это было скучно, непонятно, неубедительное». Как структура презентации влияет на её результат?

2. Цели и жанры

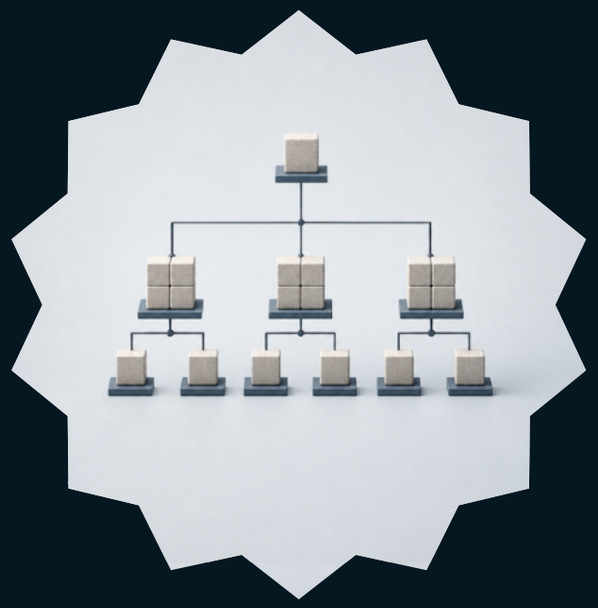
Четыре жанра презентации: отчет/лекция, продажа, развлечение, поиск решения. Как выбрать правильный жанр исходя из аудитории и своих целей? Как жанр влияет на слайды?

3. Четыре части нарративной структуры

1) Вступление и установление контакта.
2) Мотивационная часть.
3) Решение и 4) Заключение. Нюансы «частей»

4. Разбор кейсов

Как «рассказать историю»? Разбор кейсов тренера, презентаций Стива Джобса, Илона Маска, презентаций участников



Тренинг или лекция

3 ч 0,5 ч

Нисходящая коммуникация

Цель:

Научиться структурировать коммуникации по принципу пирамиды Минто (McKinsey)

Аудитория:

Люди, кому нужно готовить презентовать отчеты; и те, кому нужно быстро и ёмко информировать экспертную аудиторию

1. Зачем сверху-вниз?

Традиционное изложение снизу-вверх [в начале факты, а потом вывод] требует больше времени и избыточно, когда общаемся с экспертной аудиторией (руководители, сеньоры), т.к. они часто видят выводы даже по частично представленным фактам. Их быстрее и лучше информировать сверху-вниз — принцип пирамиды Минто

2. Пирамида Минто

- Структура пирамиды Минто
- Основные принципы пирамиды
- Разбор примеров и практика

3. Как обобщать/группировать

- Что такое пустые обобщения и чем опасны
- Группировка по LATCH
- Разбор примеров и практика

4. Ограничения и что делать

- В каких случаях Минто работает хуже
- Взаимосвязь с матрице Мотивации/Экспертизы
- Чем заменить/модифицировать Минто

Тренинг или лекция

2 x 2,5 ч 1,5 ч

Аргументация и критическое мышление

Цель:

Научиться отличать сильные аргументы в презентации от плохих (слабых).

Аудитория:

Люди совсем без опыта или с мин. опытом в обосновывании своих идей

1. Я уверен! Да, но на сколько %?

- Хороший аргумент — это не 100% верный аргумент, а наименее вероятно окажущийся неправильным
- Практика на оценку аргументов с точки зрения вероятности

2. Что убеждает лучше всего?

- Сила различных видов доказательств
- Когда и какие доказательства подойдут?
- Сколько доказательств уместно?

3. Виды доказательств и CRAAP-фильтр

- Логика
- Истории
- Эксперты
- Статистика

- Фреймворк CRAAP для оценки качества исследований и доказательств

4. Схема аргументации ТОП

- Т — Тезис заяви
- О — Объясни и докажи
- П — Пример приведи

- Разбор примеров и практика

5. Дебаты

Если останется время, то проведем дебаты. Дается тема, а люди делятся случайным образом на команды ЗА и команду ПРОТИВ, а также СУДЕЙ (третья команда). И необходимо в 1-2 раундах убедить судей в своей точке зрения.

Тренинг или лекция

6 x 2,5 ч 2 ч

Дизайн слайдов

Цель:

Научиться быстро делать понятные, аккуратные и эстети-чные слайды

Аудитория:

Те, кто делает слайды себе или руководителю (для выступления или для чтения)

1. Принципы дизайна слайдов

Как дизайн решает проблему ограниченного внимания. Три основных проблемы со слайдами: перегруз, монотонность, украшательство. Три принципа дизайна: структура, контраст, целостность.

2. Текстовые слайды

Верстаем слайды с текстом и иконками, упрощаем таблицы. Заголовки «я утверждаю, что...» , выравнивание, отступы, интервалы и т.д.

3. Эмоциональные иллюстрации

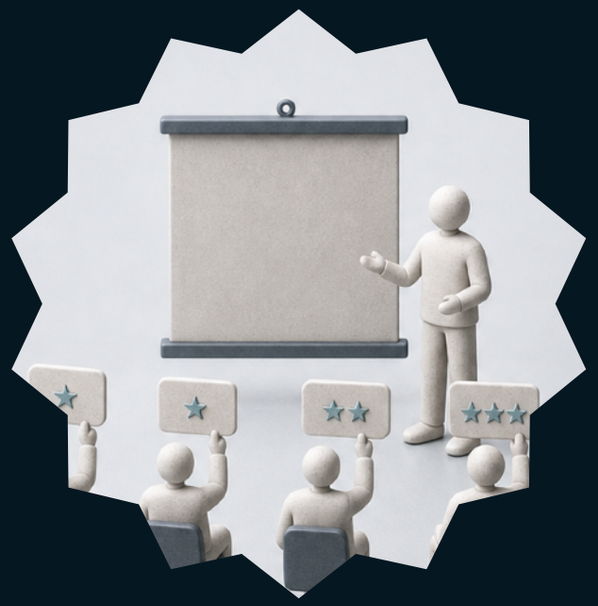
Подбор иллюстраций для тезисов. Композиция: как «подружить» текст и картинку (4 способа). Создание оглавлений и навигации для слайдоментов.

4. Схемы

Принципы объясняющих схем. Как их упрощать (даже, если менять схему нельзя). Использование анимации.

5. Визуализация данных

Основные принципы: определение тезиса, подбор сравнений (график, столбик, круг...), упрощение



Тренинг
от 2,5 ч

Разбор презентаций

Цель:
Подтянуть навыки презентации через практическое выступление

Аудитория:
Опытная аудитория с готовой презентацией для разбора и желанием ее улучшить

1. Критерии оценки презентации

Определяем критерии хорошего выступления с точки зрения содержания, слайдов и подачи на примере стандарта презентационных навыков.

2. Выступления

Участники выступают с заранее подготовленными презентациями на рабочую тему длительностью 10-15 минут. Опционально, может быть выделено время для подготовки презентаций прямо на месте.

3. Обратная связь

Каждый участник выступает, а группа и тренер дают обратную связь. Тренер фиксирует оценки, модерирует обратную связь и дает мини-лекции по устранению обнаруженных ошибок.

4. Переделка и повтор

В течение 2-х часов участники готовят новую версию своей презентации и повторно выступают, если остается время

Тренинг или лекция

3 x 2,5 ч 2 ч

Развитие подачи

Цель:
Научиться работать с волнением, проживать искренние эмоции по теме выступления

Аудитория:
Небольшой опыт презентаций: для участия нужна одна готовая презентация.

1. Работа с волнением

5 техник работы с волнением от простых “на бегу” до скрупулезной репетиции со списком событий, которых мы боимся

2. Искренние эмоции

Советы «добавь эмоций» приводят к воспроизведению штампов → спикер воспринимается неискренним. «Кинолента видения» К.С. Станиславского помогает испытывать часть ваших настоящих искренних эмоций, связанных с темой презентации

3. Жесты и движения

Каких жестов стоит избегать, какие дежурные варианты всегда будут окей. Двигаться или стоять в одном месте? Практика пантомимы для расширения коммуникативного диапазона своей презентации.

4. Вопросы к залу*

Сплошной монолог утомляет аудиторию и не позволяет «читать комнату». Вопросы к аудитории напрямую через задавание их самому себе позволяют создать квази-диалог и дают вам понимание состояния аудитории: понимают, успевают, интересно и т.д.

* Не является программой по ответам на неудобные вопросы аудитории

Тренинг или лекция

3 ч 1 ч

Групповое принятие решений

Цель:

Узнать, как снизить конформизм и неконст-руктивную критику в процессе принятия решений группой

Аудитория:

Люди, которым приходится участвовать в групповых решениях или фасилитировать такие процессы

❶ Процесс принятия решений

Что считаем групповым принятие решением? Каков общий процесс принятия решений и какие из этапов больше всего влияют на успешность решения?

❷ Метод номинальных групп

Как исключить конформизм (один вбросил и все согласились, позабыв или побоявшись высказать своё мнение) и не потерять мудрость меньшинства? Подходит для ситуаций, где вы собрались, чтобы принять решение, либо вы спонтанно спрашиваете мнение людей.

❸ Формирование критериев оценки

Если у всех участников нет простого чек-листа “успешного решения“, то кто-то станет узким местом, как наиболее “понимающий“, а остальные не смогут быстро двигаться вперед. Как формировать критерии успешного решения?

❹ Протокол опосредованных оценок

Как оценивать решения рационально, но и без подавления своих ощущений или интуиции (“А мне не нравится...“). В том числе это способ бороваться с неконструктивной ОС.

Тренинг или лекция

2,5 ч 1 ч

Как отвечать на вопросы

Цель:

Научиться отвечать на вопросы лаконично, кооперативно и не давать лишнего

Аудитория:

С небольшим опытом выступлений: нужна 1 презентация или видео выступления

1. Стратегия ответов на вопросы

Почему кооперация — лучшая стратегия ответов (из возможных: игнорирования, атаки и блокировки)

2. Техники ответов на обычные вопросы

— Вопрошающий говорит очень долго
— А вопрос ли это? (и что делать-то?)
— Вам реально непонятен вопрос
— Вопрос не к вам (не к вашей роли, компетенции)
— Вопрос не по теме

3. Техники ответов на неудобные вопросы

— Мы не знаем ответа
— Ответ знаем, но он неудобен для нас
— Критика, завуалированная под вопрос

4. Фреймворк фильтрации вопросов

Не на все вопросы в принципе уместно отвечать в рамках выступления — схема приземления вопросов (сейчас или отвечу в кулуарах)

Есть в live-записи как онлайн-курс

1. Структура презентации ①

Как структурировать продающие презентации, когда нужно, чтобы было понятно и интересно

2. Нисходящая коммуникация по пирамиде Минто ②

Как структурировать информационные презентации: отчеты за год, аналитические отчетов, для совета директоров и т.д.

3. Аргументация и критическое мышление ①

Как делать более убеждающие презентации

4. Дизайн слайдов ①

Как быстро делать простые, понятные и эстетичные слайды

5. Разбор выступлений ②

Фасилитируемая встреча, где участники выступают, а группа и тренер дают ОС и рекомендации по улучшению

6. Развитие подачи ③

Техники снижения волнения, проживания искренних эмоции, интерактив со зрителями

7. Техники группового принятия решений ③

Как снизить конформизм и неконструктивную критику и увеличить скорость принятия решений в группах

8. Как отвечать на вопросы ②

Как отвечать на вопросы, в том числе неудобные, но без манипуляций

Расценки

	Люди	Длительность	Цена
Тренинг, 2 дня *максимум 3 программы*	15–30	(9:00–18:00) x 2	500 т.р.
Тренинг, 1 день *максимум 2 программы*	15–30	9:00–18:00	300 т.р.
Онлайн тренинг *1 программа*	15–20	5 ч или 2 раза × 3 ч	250 т.р.
Средне-срочный онлайн тренинг *максимум 2 программы*	15–20	6 встреч × 2 ч	450 т.р.
Мастер-класс или выступление	∞	1-3 часа	120 т.р.
Индивидуальное консультирование	1-2	1-1,5 ч	35 т.р.

1. Договор с ИП Бурба А.С. на упрощенной системе налогообложения без НДС
2. Для интересных проектов возможна работа pro bono или на ваших условиях
3. Больше 20 участников можно, но условия обсуждаются отдельно
4. Запись тренинга в корпоративную библиотеку — +20% к стоимости

Пример трека из 6 занятий по программе «Дизайн слайдов»

1 **Вводная**
Знакомство, презентация программы, сбор вопросов

2 **Текстовые слайды и таблицы**
Как делать быстро-сканируемые слайды. Принципы типографики.

3 **Иконки и Иллюстрации**
Зачем использовать иллюстрации? Подбор и совмещение иллюстраций с текстом. Критерии отбора фотографий. Принципы композиции.

4 **Схемы**
Принципы объясняющих схем. Виды схем: процесс, иерархия, отношения. Когда и какие уместны. Как упрощать. Когда нужна и не нужна анимация.

5 **Визуализация данных**
Основные ошибки диаграмм и графиков. Принципы построения говорящих диаграмм. Когда и какие виды диаграмм применять. Как упрощать.

6 **Завершение**
Детальные Q&A, рефлексия и обратная связь

— После каждого занятия может выдаваться д/з

— При проверке д/з видео ОС каждому публично

Пример трека из 7 занятий по 2-м программам

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ

1 **Вводная**
Знакомство, презентация программы, сбор вопросов

2 **Цели и жанры**
Как ставить цели и выбирать микс жанров презентации (отчет, продажа, диалог) исходя из анализа аудитории по модели ELM

3 **Сторителлинг**
Ключевые элементы истории: цель, проблема, инсайт, решение. Структурирование презентации в виде истории (бизнес-нарратива)

4 **Аргументация**
Виды аргументов. Кому, какие и сколько нужно. Мышление вероятностями, а не “либо убедил, либо нет”.

ДИЗАЙН СЛАЙДОВ

5 **Как делать быстро-сканируемые слайды**
Текст + иконки, Текст + Иллюстрации

6 **Визуализация данных**
Основные ошибки диаграмм и графиков. Принципы построения говорящих диаграмм. Когда и какие виды диаграмм применять. Как упрощать.

7 **Завершение**
Детальные Q&A, рефлексия и обратная связь

— После каждого занятия может выдаваться д/з

— При проверке д/з видео ОС каждому публично

— Точная компоновка программы определяется от задачи обучения

Пример тренинга из 3-х программ с общей длительностью на 2 дня

1-й ДЕНЬ: «Структура презентации» + «Дизайн слайдов»	**2-й ДЕНЬ** «Разбор выступлений»	Тайминг
Знакомство, обсуждение целей и программы тренинга	Лекция о критериях оценки выступлений	9:30 – 10:00
Структура презентации Что такое «хорошая презентация?» Как структура поддерживает цели? Четыре жанра: развлечение, отчет, продажа, консультация. Их особенности и место применения.	Доработка презентаций, индивидуальные консультации участников	10:00 – 11:15
Кофе-брейк		15 минут
Сторителлин или Нисходящая коммуникация — Когда нужен сторителлинг, а когда нисходящая коммуникация — Базовые блоки обоих структуру. Разбор кейсов и практика	Выступления и обратная связь	11:30 – 13:00
Обед		1 час
Дизайн слайдов — Основные задачи дизайна — Оптимальное количество информации на слайде — Принципы дизайна слайдов: иерархия, контраст, целостность	Выступления и обратная связь	14:00 – 15:30
Кофе-брейк		15 минут
Иллюстрирование — Фотографии, компоновка с текстом — Пиктограммы — Схемы — Визуализация данных	Выступления и обратная связь	15:45 – 17:15
Подведение итогов дня, вопросы и ответы	Подведение итогов тренинга, вопросы и ответы	17:15 – 17:30

Пример тренинга из 3-х программ с общей длительностью на 2 дня

1-й ДЕНЬ: **«Структура презентации» + «Дизайн слайдов»**	**2-й ДЕНЬ** **«Разбор выступлений»**	Тайминг
Знакомство, обсуждение целей и программы тренинга	Лекция о критериях оценки выступлений	9:30 – 10:00
Структура презентации Что такое «хорошая презентация?» Как структура поддерживает цели? Четыре жанра: развлечение, отчет, продажа, консультация. Их особенности и место применения.	Доработка презентаций, индивидуальные консультации участников	10:00 – 11:15
Кофе-брейк		15 минут
Сторителлин или Нисходящая коммуникация — Когда нужен сторителлинг, а когда нисходящая коммуникация — Базовые блоки обоих структуру. Разбор кейсов и практика	Выступления и обратная связь	11:30 – 13:00
Обед		1 час
Дизайн слайдов — Основные задачи дизайна — Оптимальное количество информации на слайде — Принципы дизайна слайдов: иерархия, контраст, целостность	Выступления и обратная связь	14:00 – 15:30
Кофе-брейк		15 минут
Иллюстрирование — Фотографии, компоновка с текстом — Пиктограммы — Схемы — Визуализация данных	Выступления и обратная связь	15:45 – 17:15
Подведение итогов дня, вопросы и ответы	Подведение итогов тренинга, вопросы и ответы	17:15 – 17:30

В идеале программы составляются через анализ 3 срезов

Райдер

За 5 дней до тренинга

— По 1 презентации каждого участника в .pptx
— Брендбук и/или гид по фирстилю компании
— Корпоративный шаблон презентаций и фирменный шрифт
— Заслать опросник участникам

Логистика

Для тренингов вне Москвы и оплата 3-х звездочной гостиницы, билетов и трансфера

Для офлайн-тренинга

— Проектор, флипчарт и маркеры для тренера
— Стол и стул тренера рядом с экраном
— Доступ в Интернет для участников
— Компьютеры и столы для участников, если это программа с «дизайн презентации»
— 2-3 «пилота» для разводки питания
— Можно 1 компьютер/ноутбук на двоих
— PowerPoint 2013+ на компьютерах

Для онлайн-тренинга

— Занятия идут в Zoom (у меня аккаунт на 100 участников)
— Общение с участниками в TG-чате или вашем корп. мессенджере (slack, teams, loop)
— Загрузка д/з через Dropbox
— Обратная связь по сервису loom.com
— Работа в Powerpoint / Keynote / Google.Slides

Алексей Бурба

презентации | ценности | decision-making

TG: @alexburba
+7 916 106-4565
alex@burba.pro
www.burba.pro