

리더십

[사업을 성공으로 이끄는
SPEECH]

설득의 힘을 높이는 마법의 주문, OBC

강미정

KCL 강미정커뮤니케이션연구소



'발표는 무난하게 했는데
청중이 어떻게 받아들였는지 모르겠다'



**기업 CEO들에게는 깊은 인상을 남기는
프레젠테이션 스킬이 필요**

설득에 성공하는 프레젠테이션을 위한

O

OPENING

B

BODY

C

CLOSING

세 가지의 큰 부분을 설정하고 세부내용을 추가
설득력 높은 프레젠테이션 구성 가능



첫째. Opening - 마음을 열어라



60s

1분 스피치에서의 서론




시간이 부족하기 때문에
결론부터 말하는 것이 효과적

중요한 프레젠테이션에서는

사람들의 마음을 열
Opening이 반드시 필요

첫째. Opening - 마음을 열어라

 "설득에 성공하려면
먼저 사람들의 마음을 열어야 한다"

닫힌 마음 상태



논리적이고
감성적인 설득도
통하지 않음



중요한 프레젠테이션일수록
Opening이 중요하다

첫째. Opening - 마음을 열라



Good Opening의 첫 번째 조건

미리 분석한 **칭중의 정보**를 바탕으로
공감대 형성



첫째. Opening - 마음을 열어라

미리 분석한 청중의 정보를 바탕으로 공감대 형성

청중 . 예비 청년 사업가
주제 . 사업성공 사례 발표



여러분 요즘 취업도 안 되고, 연애도 못하고,
결혼에, 인간관계에, 인생까지 포기한다고 해서
육포세대네, N포세대네 하는데

창업으로 자기 삶을 스스로 개척하기로 선택한
여러분이야 말로 진정한 승자입니다

주변의 염려에 기죽지 마시고
오늘 성공 노하우와 좋은 에너지
가득 받아가시길 바랍니다

청중에 맞는 멘트로 공감을 얻고 마음을 열 수 있음

첫째. Opening - 마음을 열어라



Good Opening의 두 번째 조건

발표를 듣는 목적,
즉 **'청중의 이익'**을 구체적으로 설명

첫째. Opening - 마음을 열어라

발표를 듣는 '청중의 이익'을 구체적으로 설명

청중 . 예비 청년 사업가
주제 . 사업성공 사례 발표

오늘 이 발표를 듣고 나시면
창업지원은 어디서 받아야 하고,
창업 멘토는 어떻게 만날 수 있는지,
투자를 받기 위한 절차에 무엇이 필요한지
정확히 알게 되실 겁니다.



사업을 준비하고 시작하면서
혼자서는 막연했던 고민들,
더 이상 고민하지 않게 도와드리겠습니다

발표를 들어야 할 강력한 동기를 제공함

첫째. **Opening** - 마음을 열어라

발표를 듣는 '청중의 이익'을 구체적으로 설명



'나는 이 발표를 통해서
이런 걸 배울 수 있겠구나'

발표에 대한 기대감이
청중의 마음을 여는 핵심 열쇠로 작용

첫째. Opening - 마음을 열어라

프레젠테이션 Opening에서는 Why를 놓치지 말아라



오늘 발표에는 회사소개에 이어서,
사업소개, 시장분석, 마케팅계획, 판매계획, 투자제안,
그리고 Q&A 순서로 진행하겠습니다

먼저 회사소개입니다



**청중들에게
어떠한 기대감이나 신뢰감도 줄 수 없음**

첫째. Opening - 마음을 열어라



비즈니스 프레젠테이션의 시간은 짧고 소중하다



**'왜 이 발표를 들어야 하는가'라는 질문에
명쾌한 해답을 던져주고 시작해야 함**

1부 1차. **Body** - 3의 법칙을 사용하라



O

OPENING

청중에게
기대감을 전달



B

BODY

기대감을
신뢰감으로
바꿔줘야 함



동영상 **Body** - 3의 법칙을 사용하라



'무슨 말을 하려는 거지?'



너무 많은 내용을 전달할 경우
오히려 청중은 아무것도 기억하지 못함

셋째. **Body** - 3의 법칙을 사용하라



3의 법칙

첫째. 핵심 내용은 3가지로 정리

둘째. 설득을 뒷받침할 근거도 3가지로 정리

셋째. 사람들이 가장 기억하기 쉬운 숫자 = 3

동재. **Body** - 3의 법칙을 사용하라

실제 프레젠테이션을 잘하기로 유명한 저명인사들도
'3의 법칙'을 자주 사용



JOHN F. KENNEDY



BARACK OBAMA

원칙. **Body** - 3의 법칙을 사용하라

프레젠테이션을 3막 구조로 구성
제품설명도 3개 사양 중심으로 진행
시연도 3부로 구성



STEVE JOBS

1부 3째. **Body** - 3의 법칙을 사용하라

Steve Jobs의 스탠포드대 졸업식 연설 구성

오늘 저는 여러분께 제가 살아오면서 겪었던
세 가지를 이야기 해볼까 합니다
별로 대단한 이야기는 아니고요, 딱 **세 가지**만요



첫째, 인생의 전환점에 관한 이야기입니다
둘째, 사랑과 상실에 관한 것입니다
셋째, 죽음에 대한 이야기입니다

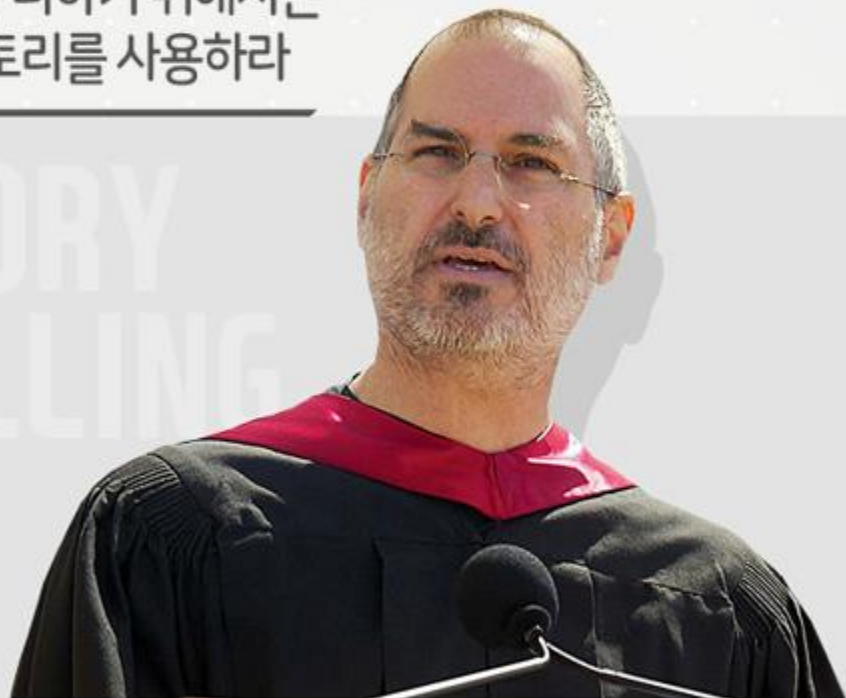
핵심을 세 가지로 정리하고 생생한 스토리텔링으로 풀어서 전달하라

동영상 **Body** - 3의 법칙을 사용하라

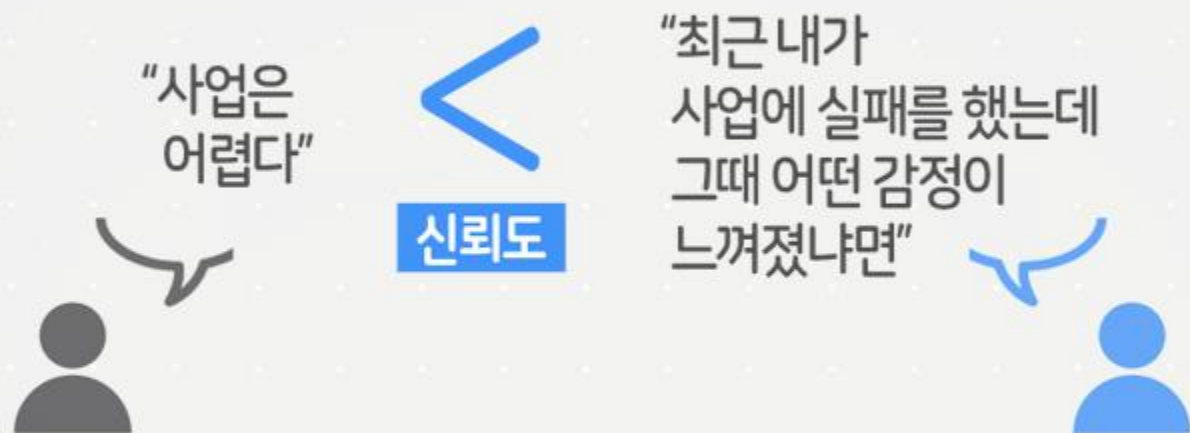


프레젠테이션에 신뢰를 더하기 위해서는
실제 사례나 생생한 스토리를 사용하라

STORY
TELLING



동작. **Body** - 3의 법칙을 사용하라



생생한 스토리가 더해졌을 때
신뢰도가 높아짐

1부 11화. **Body** - 3의 법칙을 사용하라

Steve Jobs의 생생한 이야기

→ 많은 사람들의 기억에 남는
연설로 자리매김

예시, 구체적 방법, 경험, 사례, 실전에서의 반응 등이
반드시 프레젠테이션 Body에 담겨져 있어야 함



1부 1차. Body - 3의 법칙을 사용하라



적용할 수 있어야 청중이 설득할 수 있고
청중이 기억할 수 있다

3의 법칙



핵심을 설득력 있게 정리하고
구체적 사례로 강한 믿음을 심어주어야 함

셋째. **Closing** - 비전을 제시하라



O

OPENING

청중에게
기대감을 전달

B

BODY

기대감을
신뢰감으로
바꿔줘야 함

C

CLOSING

핵심을
잊지 않도록
정리해주어야 함

셋째. **Closing** - 비전을 제시하라

앞에 정보를 되새기면서
정리하는 것도 좋은 방법이 될 수 있음



여러분 오늘 제가 기업마케팅에 대해서
세 가지 말씀 드렸습니다
기억하시나요?

첫째, 브랜드 스토리를 만들어라
둘째, 관점을 바꿔라
셋째, 온라인과 오프라인을 연결하라
이 세 가지입니다

셋째. Closing - 비전을 제시하라

핵심을 강조하는 것에서 나아가 청중에게 **비전**을 제시하라

예비 창업가에게 힘을 주는 발표

오늘의 경험과 정보를 바탕으로 얼마나 더 도약할 수 있을 것인가?

기업 마케팅 프레젠테이션

오늘 익힌 전략을 적용했을 때 얼마나 기업이 더 성장할 수 있을 것인가?

사업 설명회

오늘 발표한 이 사업이 우리 생활을 얼마나 더 편하게 할 것인가?

셋째. Closing - 비전을 제시하라



오늘 소개해 드린 이 사업은
단순히 온라인과 오프라인 교육을 연결해주는
수많은 사업 중 하나가 아닙니다

이 사업은 교육계의 새로운 지평을 열 것이며,
교육에도 대물림되고 있는
'빈익빈 부익부'를 사라지게 할 수 있는
현실적인 대안이 될 것입니다

이것이 바로 진정한 교육의 시작입니다

**청중과 함께 가치를 공유하고
오랫동안 기억에 남게 할 수 있음**

설득의 힘을 높이는
마법의 주문, OBC

O **Opening** . 마음을 열고

B **Body** . 신뢰감을 주고

C **Closing** . 비전을 제시

감사합니다