

## УСПЕШНОСТЬ ПРЕЗЕНТАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

**Гринева Ольга Александровна**, кандидат философских наук, доцент кафедры «Английский язык»,  
**Красноярский государственный педагогический университет им. В. П. Астафьева**,  
**Красноярск, Россия**  
*e-mail: [gold23@inbox.ru](mailto:gold23@inbox.ru)*

**Аннотация.** В данной статье утверждается, что внедрение инновационных продуктов - это трудоемкий процесс, требующий от создателей тщательной подготовки, для вывода на рынок сбыта. Важно, научиться быть в контакте с потребителями и получать обратную связь для корректировки окупаемости нового продукта.

**Ключевые слова:** инновации, презентация, демонстрация, воздействовать, контакт, доверие, комплимент, убедительность, продвижение.

## THE SUCCESS OF THE PRESENTATION OF INNOVATIVE PRODUCTS

**Grineva Olga Aleksandrovna**, candidate of philosophical sciences,  
docent of the department of "English Language",  
**Krasnoyarsk state pedagogical university named after V. P. Astaf'ev, Krasnoyarsk, Russia**  
*e-mail: [gold23@inbox.ru](mailto:gold23@inbox.ru)*

**Abstract.** It is claimed in this article that the introduction of innovative products is a time-consuming process that requires careful preparation from the creators to bring them to the market. It is important to learn how to be in contact with consumers and receive feedback to get the feedback of a new product.

**Key words:** innovations, presentation, demonstration, to impact, contact, trust, compliment, persuasiveness, promotion.

Современный информационно-технологический мир стремительно развивается и незаметно увлекает ныне живущих людей в круговорот технических изобретений и инноваций. В наши дни практически каждый человек знает, что такое компьютер, Интернет, мобильная связь и большинство людей являются активными пользователями данных устройств на бытовом уровне. Тем не менее, для того чтобы стать квалифицированным, полезным, высокооплачиваемым сотрудником в каждой государственной организации имеется возможность принимать участие в разработке и усовершенствовании высоких интеллектуальных технологий, в том числе применяя знания иностранного языка [5].

Соответственно, для внедрения инновационных продуктов в общезначимые сферы жизни необходимо представить и продемонстрировать данное творение определенной публике, экспертам. Одним из широкодоступных видов демонстрации является презентация.

Благодаря демонстративному методу представления того или иного продукта, эксперты наглядно могут оценить его достоинства и недостатки, предположить затраты данного вида услуг, вникнуть в процесс запуска данного продукта в эксплуатацию, определить принципиально новые решения существующих задач [1].

Цель публичного выступления и показа презентации – это убедительно воздействовать на предполагаемых инвесторов, пробудить интерес у публики заниматься данным проектом и привлечь к сотрудничеству иных людей для обеспечения финансового и социального благополучия. Попробуем разобрать основные составляющие для успешной презентации инноваций [3].

Прежде всего, необходимо определить целевую аудиторию слушателей, и не просто рассказать о нововведениях, а аргументировано убедить и повлиять на инвесторов и потребителей в востребованности и значимости данных инноваций [4].

Фундаментальная составляющая внушительного выступления - это доброжелательное отношение и дружеский контакт с аудиторией. Заинтересовав слушателей, снижается настороженность и предубежденность, усиливается мыслительный процесс, появляется надежда и вера в полезность проекта. Своим выступлением и красочными картинками можно сформировать положительное отношение к себе, расположить человека и войти в доверие. Очередным приемом

формирования благожелательного отношения к себе является комплимент к специалистам данной области. Крайне убедительно звучат комплименты, относящиеся к реальным фактам из жизни эксперта, конкретной группы людей [6-7]. Следует избегать использования наставлений или поучений, злоупотреблять двусмысленными высказываниями [2].

Таким образом, наглядная презентация инноваций с соблюдением организационных требований будет иметь успех совместно с подготовленным выступлением представителя продукта. Люди усваивают не только визуальную информацию, но и энергетически настраиваются на выступающего человека и иначе воспринимают демонстрационный продукт. Открытое высказывание одобрения в адрес слушателей помогает наладить контакт с аудиторией, мгновенно считать обратную связь и подчеркнуть уважительное отношение выступающего к аудитории. Вопросы к слушателям, что является нестандартным приемом в ходе презентации, повышают внимание, вовлекают в происходящее и заставляют думать в нужном направлении. Интересно отметить, что благодаря правильно подобранным комплиментам внимание получает не только выступающий, но и эксперты (аудитория), возникает доверительное отношение между сторонами. В том числе, намечается большая вероятность продуктивного сотрудничества и скорого выгодного продвижения инновационного продукта на рынок сбыта.

### Список литературы

1. Антонова, Н. В. Групповая работа как форма совершенствования коммуникативных навыков студентов-менеджеров / Н. В. Антонова, Ж. Н. Шмелева // Проблемы современной аграрной науки. Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2015. – С. 164-167.
2. Асмолова М. Л. Искусство презентаций и ведения переговоров. М.: РИОР: ИНФА-М, 2014. -248с.
3. Bagdasaryan I. Training of it-specialists in the "digital economy" / I. Bagdasaryan, A. Stupina, Zh. Shmeleva [et al.] // 19th International Multidisciplinary Scientific GeoConference SGEM 2019, Albena, 30 июня – 06 2019 года. – Albena: Общество с ограниченной ответственностью СТЕФ92 Технолоджи, 2019. – P. 385-392.
4. Frolova, O. Y. The personnel competence qualification formation in the agro-industrial complex production systems: managerial aspect / O. Y. Frolova, L. V. Fomina, Zh. N. Shmeleva // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. Krasnoyarsk, Russia: Institute of Physics and IOP Publishing Limited, 2020. – P. 22029.
5. Shmeleva, Zh. N. Learning a foreign language at the Krasnoyarsk SAU as the factor of the competitiveness increase for graduates of economic specialties / Zh. N. Shmeleva // Проблемы современной аграрной науки. Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2019.
6. Shmeleva, Zh. Professionally-oriented teaching of a foreign language for future human resource managers at the Krasnoyarsk state agrarian university / Zh. Shmeleva // 20th International Multidisciplinary Scientific GeoConference SGEM 2020, Albena, 18–24 августа 2020 года. – Sofia: Общество с ограниченной ответственностью СТЕФ92 Технолоджи, 2020. – P. 845-850. – DOI 10.5593/sgem2020/5.2/s22.104. – EDN BRGHKB.
7. Shmeleva, Zh. N. Development of profession-oriented textbooks on the English language as a prerequisite for accreditation by the European Council for business education / Zh. N. Shmeleva // Russian Journal of Education and Psychology. – 2018. – Vol. 9. – No 1-1. – P. 5-20. – DOI 10.12731/2218-7405-2018-1-5-20. – EDN XPPRNZ.