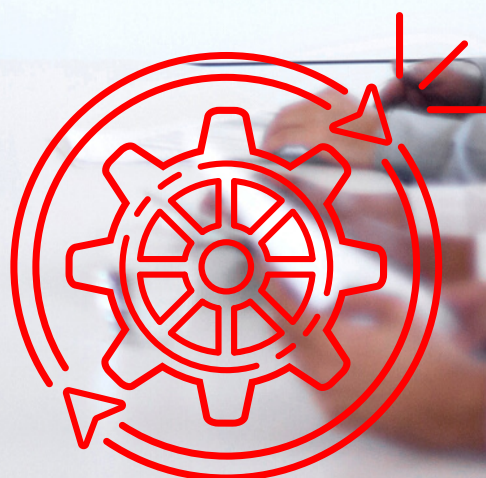


AKADEMIA
PROFESJONALNEGO
MANAGERA

SZTUKA PREZENTACJI

OFERTA SZKOLENIOWA



SZTUKA PREZENTACJI

W dzisiejszych czasach prawie każdy zawód związany jest z wygłaszaniem prezentacji na żywo i online. W życiu prywatnym też często znajdujemy się w sytuacjach, które wymagają od nas skutecznego zaprezentowania siebie, swoich poglądów bądź racji.

W jaki sposób przeprowadzić to profesjonalnie?

Jak mówić, aby inni słuchali nas z zaciekawieniem?

Czy można nauczyć się prowadzić skuteczne, atrakcyjne prezentacje?



2 DNI SZKOLENIOWE



ONLINE/STACJONARNIE



DLA KOGO?

Managerowie, liderzy zespołów i managerowie odpowiedzialni za rozwój kompetencji pracowników.

CELE SZKOLENIA

- Znąją swój naturalny styl prezentacyjny i wiedzą jak go rozwinąć dzięki pogłębionej, indywidualnej informacji zwrotnej
- Wiedzą jak wykorzystać przestrzeń sceniczną w celu wzmocnienia argumentacji i zdynamizowania wypowiedzi publicznych
- Potrafią operować gestem dla wzmocnienia kluczowych przesłań swojej wypowiedzi Potrafią nadać klarowną strukturę swojej wypowiedzi
- Są przekonujący dzięki dostosowaniu argumentów do specyfiki odbiorców
- Wiedzą jak podnieść poczucie pewności siebie podczas prezentacji
- Potrafią przygotować treść wystąpienia w oparciu o wiedzę na temat odbiorców
- Umieją poprowadzić sesję pytań i odpowiedzi
- Potrafią odpowiadać na pytania ze strony sceptycznie nastawionych słuchaczy
- Mają wachlarz pomysłów jak antycypować i jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami prezentacyjnymi



PROWADZĄCY:

SŁAWOMIR KRAKOWSKI

Psycholog, przedsiębiorca, coach i mediator. Ukończył studia podyplomowe z zakresu zarządzania i marketingu oraz z Manager HR na Politechnice Gdańskiej. Wykładowca w WSB w Gdańsku min. Psychologia Biznesu). Od 20 lat prowadzi własną firmę szkoleniową. Certyfikowany konsultant Advisio Competence Navigator, Reiss Motivation.



SZTUKA PREZENTACJI



KORZYŚCI

DLA ORGANIZACJI

- Wzrost skuteczności w pozyskiwaniu klientów
- Wzmocnienie przewagi konkurencyjnej w procesach rekrutacyjnych
- Lepsza efektywność prowadzonych zebrań/spotkań
- Zwiększenie wpływu na otoczenie biznesowe
- Wzmocnienie profesjonalnego wizerunku firmy



ZAKRES SZKOLENIA:

KLUCZOWE CZYNNIKI SUKCESU PREZENTACJI UŻYTECZNE STRUKTURY WYPOWIEDZI - UKŁAD

Kluczowe założenia sukcesu w sztuce wystąpień ARGUMENTACJI publicznych Argumenty na poziomie korzyści dla odbiorców.

Warsztat: Dobra prezentacja / Dobry prezenter Znaczenie pierwszego wrażenia

Różne niekonwencjonalne sposoby rozpoczęcia

UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE PREZENTERA PREZENTACJI

Postawa wyjściowa, poruszanie się – ruch sceniczny, Materiały informacyjne i zarządzanie nimi korzyści w trakcie wystąpienia

Gestykulacja: rodzaje i użycie w uzależnieniu Pytania do publiczności – rodzaje pytań, kiedy od publiczności i jak stosować, możliwe niebezpieczeństwa.

Praca głosem (naturalne obszary pracy: skala, tempo, siła) Początek i zakończenie - użyteczne struktury.

Międzyśłowia i jak ich unikać, pauzy i ich rola czasu przeznaczyc? w prezentacji – gra ciszą

ANGAŻOWANIE SŁUCHACZY - W JAKI SPOSÓB

RADZENIE SOBIE Z TREMĄ - KLUCZOWY WARUNEK LUDZIE ZAPAMIĘTUJĄ?

WIARYGODNOŚCI PREZENTERA Jak wzmocnić rozumienie i pamiętanie przesłań

Objawy tremy - wewnętrzne i zewnętrzne prezentacji? Sposoby na walkę z trema przed i w trakcie wystąpienia Znaczenie pomostów logicznych dla zwiększenia zrozumienia prezentacji

PRZYGOTOWANIE PREZENTACJI - ZNACZENIE ZNAJOMOŚCI

TEMATU I AUDYTORIUM: ZASADA „GÓRY LODOWEJ” TRUDNE SYTUACJE - PRZEJĘCIE KONTROLI

Określanie celu i kluczowych przesłań Warsztat: Jakich trudnych sytuacji

Warsztat: Przygotowanie prezentacji doświadczyłem?

Proces przygotowania prezentacji: tworzenie, łączenie, Radzenie sobie z różnymi trudnymi sytuacjami: komponowanie

Trudne zachowania uczestników

Typologia najczęściej występujących trudnych zachowań uczestników

Przyczyny trudnych zachowań, taktyki



bluehouse.pl

