

Personal Branding & Public Speaking Masterclass

Szkolenie ma formułę masterclass dla liderów, liderek, menedżerów i ekspertów, którzy chcą świadomie budować markę osobistą, komunikację ekspercką oraz jakość wystąpień publicznych w środowisku zawodowym. Koncentruje się na intensywnej pracy szkoleniowej z wykorzystaniem własnych przykładów uczestników, analizy profilu LinkedIn, projektowania treści eksperckich oraz ćwiczenia wystąpień. Po szkoleniu będziesz w stanie określić własne pozycjonowanie eksperckie, uporządkować profil LinkedIn, przygotować treści eksperckie, zaprojektować strukturę wystąpienia oraz świadomie pracować głosem, stresem i reakcjami odbiorców.



Odbiorcy szkolenia

- Liderzy i liderki w organizacjach
- Menedżerowie i menedżerki
- Eksperci merytoryczni
- Osoby odpowiedzialne za komunikację, sprzedaż, rozwój biznesu lub employer branding
- Osoby budujące widoczność wewnątrz organizacji i poza nią
- Specjaliści przygotowujący się do roli thought leadera, ambasadora marki lub reprezentanta organizacji



Korzyści

- Pozycjonowanie eksperckie – określisz własne obszary widoczności, aby świadomie budować wiarygodność zawodową
- Marka osobista – zaprojektujesz podstawy komunikacji opartej na kompetencjach, relacjach i zaufaniu
- Profil LinkedIn – uporządkujesz kluczowe elementy profilu, aby lepiej wspierał cele zawodowe i

biznesowe

- Treści eksperckie – przygotujesz pomysły i strukturę publikacji, które łączą merytorykę, storytelling i użyteczność
- Wystąpienia publiczne – zbudujesz przejrzystą strukturę prezentacji dopasowaną do celu, odbiorców i kontekstu
- Stres przed wystąpieniem – zastosujesz techniki regulacji napięcia, aby zwiększyć kontrolę nad głosem, ciałem i przekazem
- Autoprezentacja – przeciwicysz pracę z głosem, dykcją, postawą i mową ciała, aby występować bardziej świadomie
- Reakcje odbiorców – nauczysz się odpowiadać na trudne pytania, krytykę i opór w sposób konstruktywny



Program szkolenia

DZIEŃ 1 - Strategia marki osobistej i skuteczna komunikacja w digitalu (LinkedIn, storytelling i widoczność ekspercka)

1. Pozycjonowanie eksperta i psychologia zaufania w B2B
 - Dlaczego odbiorcy częściej ufają konkretnym ekspertom niż bezosobowej komunikacji marek.
 - Kryzys zaufania instytucjonalnego i rosnąca rola komunikacji osobistej w B2B.
 - Trzy filary wiarygodności osobistej: kompetencje, charakter i relacja.
 - Marka osobista jako narzędzie budowania pozycji „zaufanego doradcy”, a nie tylko „dostawcy”.
 - Relacje parasocjalne: jak regularna obecność eksperta wpływa na znajomość, wiarygodność i zaufanie odbiorców.
 - Bezpieczne granice między życiem prywatnym, zawodowym i eksperckim.
 - Zasada: Share the What/Why, Protect the How – jak mówić autentycznie, nie odsłaniając za dużo.
 - Ćwiczenie szkoleniowe: Personal Positioning Canvas.
2. Ekosystem LinkedIn i algorytm w praktyce
 - Rola profilu osobistego w budowaniu widoczności eksperta i organizacji.
 - Synergia między profilem osobistym lidera, ambasadora lub eksperta a Company Page.
 - Profil prywatny jako element komunikacji organizacyjnej, sprzedażowej, rekrutacyjnej i eksperckiej.
 - Techniczna optymalizacja profilu osobistego na LinkedIn.
 - Jak działa algorytm LinkedIn?
 - Networking na LinkedIn bez nachalnej sprzedaży.
 - Social Selling Index – jak interpretować cztery składowe wyniki i wykorzystywać je do monitorowania aktywności.
 - Przykładowe „20 minut dziennie na LinkedIn”.
 - Ćwiczenie szkoleniowe: checklista profilu LinkedIn.
3. Biznesowy storytelling i projektowanie formatów treści
 - Dlaczego odbiorcy reagują na emocje, konkret i użyteczność.

- Emocje zwiększające zaangażowanie w treściach eksperckich: zachwyt, napięcie, zaskoczenie, praktyczna wartość.
- Przykładowe źródła historii eksperckich – skąd czerpać inspirację?
- Struktury narracyjne w komunikacji biznesowej: Podróż Bohatera – historia transformacji i zmiany, PSV: Problem – Solution – Value – szybkie case studies, Odwrócona Piramida – komunikacja od najważniejszego wniosku do szczegółu.
- Formatowanie treści pod LinkedIn i inne kanały digitalowe.
- Dobór formatów treści w zależności od celu komunikatu.
- Ćwiczenie szkoleniowe: post ekspercki na LinkedIn.

DZIEŃ 2 - Wystąpienia publiczne, głos, stres i autoprezentacja

1. Architektura prezentacji i zarządzanie stresem

- Struktura jako „GPS” mówcy – jak dobra kompozycja obniża stres i zwiększa zaufanie odbiorców.
- Trzy filary dobrej prezentacji: myśl przewodnia, logiczny podział, element oryginalności lub zaskoczenia.
- Klasyczna struktura 3-aktowa.
- Zmotywowana Sekwencja Monroe’a w wystąpieniach perswazyjnych i sprzedażowych.
- Storyboard i układanie struktury wystąpienia.
- Fizjologia stresu – jak reakcja „walcz albo uciekaj” wpływa na oddech, tętno, głos i napięcie mięśniowe.
- Model 4 F-ACT.
- Model poznawczy ABC Alberta Ellisa – praca z myślami automatycznymi i przeformułowanie interpretacji.
- Techniki regulacji napięcia.

2. Emisja głosu, dykcja i autoprezentacja

- Mechanizm powstawania głosu.
- Oddech jako fundament emisji głosu.
- Najczęstsze błędy podczas mówienia.
- Trójkąt retoryczny Arystotelesa: ethos – wiarygodność, pathos – emocje, logos – argumentacja.
- Wizerunek statyczny i dynamiczny mówcy.
- Higiena głosu i codzienne nawyki dbające o kondycję aparatu mowy.
- Ćwiczenia praktyczne do wykonywania przed i między wystąpieniami.



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane specjalne przygotowanie. Zalecamy podstawową znajomość pracy z komputerem oraz gotowość do wykonywania ćwiczeń.



Szkolenie obejmuje

Materiały szkoleniowe:

- Prezentację szkoleniową
- Checklistę optymalizacji profilu LinkedIn
- Personal Positioning Canvas
- Zestaw ćwiczeń oddechowych i głosowych
- Checklistę przygotowania do wystąpienia
- Arkusz autoanalizy wystąpienia
- Formularz feedbacku w modelu BOOST



Czas trwania

2 dni / 14 godzin

Język

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski