

Prezentacje biznesowe - wystąpienia publiczne



Odbiorcy szkolenia

Szkolenie dla wszystkich, którzy chcą opanować zasady oraz narzędzia przygotowania, prowadzenia i uatrakcyjniania prezentacji biznesowych podczas wystąpień publicznych.



Korzyści

Dzięki szkoleniu uczestnik:

- Pozna psychologiczne aspekty pierwszego wrażenia
- Dowie się jak zarządzać swoim wizerunkiem i zrobić dobre wrażenie
- Pozna struktury i przygotuje osobisty Elevator Pitch
- Dowie się jak działa mechanizm stresu i pozna proste techniki doraźnego radzenia sobie z tremą i stresem
- Pozna uniwersalną strukturę przygotowania każdego wystąpienia
- Dowie się jak dobrać strukturę do celu wystąpienia
- Pozna sposoby na ciekawe i angażujące otwarcie i zamknięcie każdej prezentacji
- Pozna retoryczne zasady wywierania wpływu ze sceny
- Dowie się jak panować nad swoją mową ciała, by była spójna z przekazem werbalnym
- Przećwiczy swoją prezentację i otrzyma feedback ze strony grupy i trenera



Program szkolenia

Moduł 1

- Siła jest w Tobie, czyli subtelna sztuka autoprezentacji
- Jak zbudować swój autorytet jako prezentera
- Pierwsze wrażenie i jego wpływ na odbiór całej prezentacji
- Jak się ciekawie przedstawić i mówić o sobie – model Elevator Pitch

- Jak ciekawie opowiedzieć o firmie – firmowy Elevator Pitch

Moduł 2

- Jak opanować treść i stres
- Zasady działania systemu generującego stres
- Sposoby „uspokojenia organizmu”
- Jak radzić sobie z trudnym uczestnikiem
- Sposoby odpowiedzi na niezapowiedziane pytania
- Sposoby zwiększenia pewności siebie (pozycje siły i słabości)

Moduł 3

- Jak przygotować każdą prezentację
- Cel i zakładany rezultat prezentacji / wystąpienia
- Analiza publiczności, czyli do kogo będę mówił i jak dostosować komunikat do audytorium
- Jak wywołać efekt WOW, czyli mocny początek i jeszcze mocniejsze zakończenie
- 8 etapowy model przygotowania każdego wystąpienia/ prezentacji biznesowej
- Uniwersalne struktury prezentacji

Moduł 4

Komunikacja werbalna i niewerbalna podczas wystąpień

- Praca głosem – barwa, tempo, rytm,
- Praktyczne rozgrzewki aparatu głosowego
- Mowa ciała (postawa, gestykulacja, kontakt wzrokowy)
- Proksemika, czyli zarządzanie przestrzenią

Moduł 5

- Perswazja i wywieranie wpływu podczas wystąpienia
- Zasady wpływu społecznego i białej perswazji
- Figury retoryczne wzmacniające wpływ i siłę przekazu
- Rodzaje argumentacji i jej świadome stosowanie (argumentacja logiczna, emocjonalna, rzeczowa, inne)
- Błędy poznawcze i wykorzystanie ich siły w prezentowaniu

Moduł 6

Trening medialny / trening prezentacyjny

- Sposoby na szybkie oswojenie się z kamerą i mikrofonem
- Jak się przygotować do nagrań i pracy z kamerą (ustawienie, światło, kadr, itp)
- Ćwiczenie przygotowanych wcześniej wystąpień przez każdego uczestnika szkolenia
- Feedback trenerski i grupy
- Przygotowanie indywidualnych planów rozwoju



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie wymagane



Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Język

- Szkolenie: język polski
- Materiały: język polski