

Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

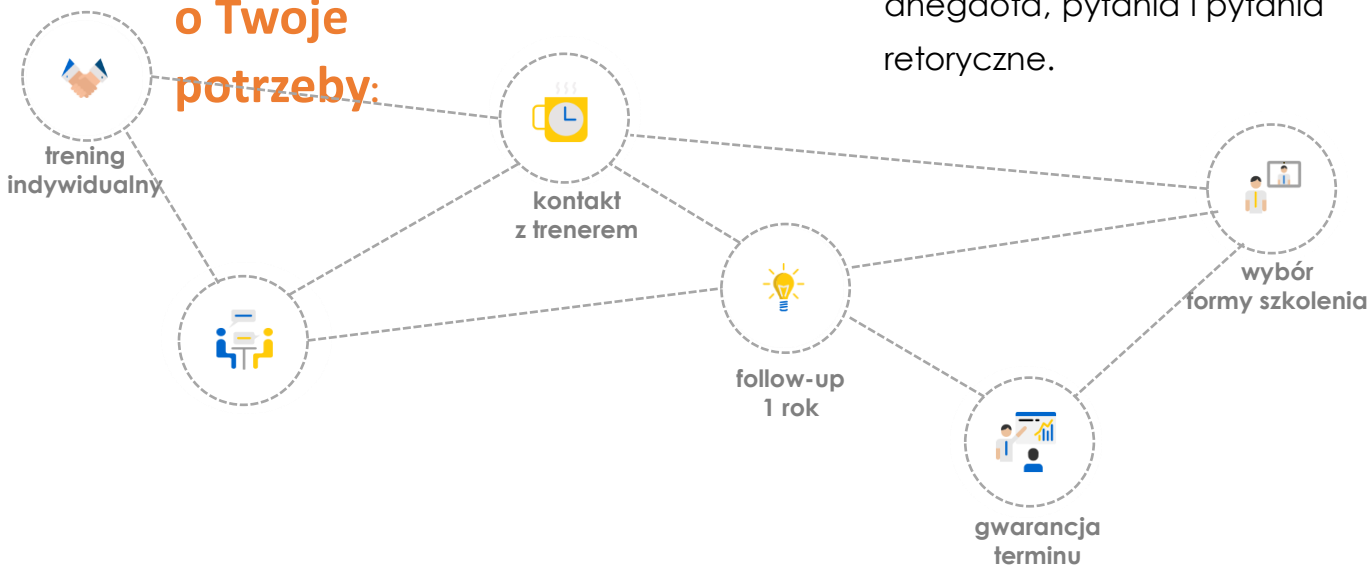
#1 Jak zmienić stres i treść w pewność siebie?

- **Przyczyny stresu** - jak się przygotować i o co zadbać przed prezentacją,
- **Objawy stresu** - perspektywa prezentera i publiczności,
- Techniki obniżania stresu,
- Techniki uruchamiania poczucia pewności siebie.

#2 Jak zaciekawić publiczność w trakcie wystąpienia?

- **Budowanie zaciekawienia, napięcia, dialogu, rozbawienia:**
 - zabiegami retorycznymi,
 - **strukturą Sinusoidy™**,
 - **strukturą Rekina™**,
 - fantami i rekwizytami,
 - **narzędziami wspierającymi** (slajdy, flip, karty, itp),
- **Zabiegi retoryczne:**
 - Metafora, odroczenie, pauzy, powtórzenia, antytezy, anegdota, pytania i pytania retoryczne.

Jak dbamy o Twoje potrzeby:



Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

#3 Jak mową ciała i głosem budować autorytet i profesjonalny wizerunek?

- **Wzrok i kontakt wzrokowy** - dostaniesz kilka technik, dzięki którym Twoje oczy będą wiedziały co robić ;):
 - na konferencjach i eventach gdy publika ma dziesiątki/setki osób,
 - na kameralnych wystąpieniach dla kilku osób,
 - podczas wywiadów/udziału w programach TV,
 - podczas prowadzenia spotkań/prezentacji w systemie wideokonferencji lub mieszanym - część osób na sali, część łączy się wideokonferencją,
- **Mowa ciała - body language** - nauczymy Cię czuć się w swoim ciele podczas wystąpień publicznych jak ryba w wodzie! Dopasujemy najlepiej pasujące do Ciebie i wspierające Twój autorytet:
 - **mimikę** (Twoje najlepsze wyrazy twarzy),
 - **postawę** (m.in. układy nóg, ustawienie bioder),
 - **gesty statyczne** (m.in. łódki, wieżyczki, macho itp),
 - **gestykulację** (dodającą dynamiki Twojemu wystąpieniu),
 - gestykulację z mikrofonem, prezydentem,
 - gestykulację z podkładką/deską.
- **Poruszanie się** przed publicznością - pozyskasz wiedzę (w wersji online) i przećwiczysz (w wersji stacjonarnej):
 - **proksemikę** - jakie odległości zachować, jak i gdzie chodzić po scenie,
 - **gdzie i jak siadać** (bez przeszkód, przy stole, na kanapie/fotelu - zwłaszcza w TV),
 - **jak poruszać się przy narzędziach** - rzutniku, mównicy, flipcharcie,
 - Elementy **savoir-vivre w prezentacji** - czego nie wypada a co wolno robić,
- **Twój głos** nabierze mocy i barwy dzięki prostym ćwiczeniom do pracy nad emisją głosu:
 - dykcją,
 - pauzami,
 - oddychaniem,
 - oraz modulacją następującymi elementami:
 - głośnością, szybkością, intonacją, tembrem.

Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

#4 Jakiej użyć treści i w jakiej formie, by przekonać?

- **Ustalenie kryteriów efektywności oraz celu** - to fundament Twojej przyszłej satysfakcji,
- Dopasowanie treści do potrzeb słuchaczy tak, żeby osiągnąć swój zamierzony efekt, a odbiorcom dać satysfakcję,
- **Struktury i scenariusze wystąpienia używane przez najlepszych mówców** (m.in. Steve Jobs, Anthony Robbins, Brian Tracy, Barack Obama),
- **Projektowanie struktury treści** – czyli co zrobić, by przekaz był utrzymujący skupienie, zrozumiały i efektywny:
 - **Struktura Perswazji™** – jak wzbudzić i utrzymać dynamikę oraz przekonać odbiorcę do pożądanых myśli i decyzji,
 - **Model Rekina™** – jak zjednać sobie odbiorcę i zostawić na długo w jego głowie nasz przekaz,
- **Wzorce budowania, funkcje i proporcje treści:** wstępu, rozwinięcia i zakończenia,
- **Zarządzanie czasem** - proporcje czasowe dla elementów wystąpienia i prezentacji.

#5 Jak zarządzać "trudną" publicznością?

- Techniki do pobudzania (publiczność niezainteresowana/ znudzona),
- Jak sobie radzić, kiedy wydarzy się coś nieprzewidywanego,
- Jak reagować, gdy nie znamy odpowiedzi na zadane pytanie,
- Techniki do otwierania (odbiorca nieśmiały/ małomówny),
- Techniki do dyscyplinowania i zyskiwania przychylności w oporze (uczestnik "challengujący", niecierpliwy ("Do brzegu!"), gadatliwy/ atakujący/ złośliwy).

szkolenie
prowadzimy
w formule:

- ✓ stacjonarnej
- ✓ on-line
- ✓ hybryda - MIX

Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

#6 Optymalizujemy Twoje wystąpienia

Dopasujemy całą Twój warsztat związany z ciałem, technikami oraz narzędziami zewnętrznymi gdy:

- **Twoje wystąpienie dotyczy:**
 - liczb (i kochasz Excela;)),
 - produktów,
 - ryzyk i problemów,
 - rekomendacji i pomysłów,
 - nowych informacji,
 - rozwoju kompetencji odbiorców,
- **Będziesz prezentować przed:**
 - zarządem, menadżerami,
 - członkami zespołu projektowego lub współpracownikami,
 - uczestnikami konferencji, prelekcji, seminarium,
 - przed klientem w kameralnym gronie,
 - kamerą,



Wszystkie prezentacje i wystąpienia uczestników są nagrywane kamerą, łącznie z informacją zwrotną o obszarach do rozwoju i silnych stronach udzielaną przez trenera i wybranych Uczestników. Uczestnik otrzymuje swoje nagrania, aby móc dalej doskonalić swój warsztat po szkoleniu.

Otrzymasz swój indywidualny plan rozwojowy:

- co wzmocniać,
- czego unikać,
- nad czym pracować w pierwszej kolejności.



**Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu**

Ania Łukasiewicz

Koordinator
ds. kluczowych klientów

531 314 431
ania.lukasiewicz@4grow.pl