

# Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

## #1 Jak zmienić stres i treść w pewność siebie?

Stres Twoim największym sprzymierzeńcem? TAK, jeśli wiesz jak go wykorzystać do występów i prezentacji:

- Techniki obniżania stresu z poziomu mózgu gadziego i ssaczego.
- Techniki uwalniania **energii** stresu do **dynamicznej ekspresji** ciała i dźwięku.
- Techniki uruchamiania **poczucia pewności siebie**.

Pożegnaj się z: drżącym głosem, rękami, wypiekami na dekolcie i obniżeniem sprawności intelektualnej!

## Jak dbamy o Twoje potrzeby:



## #2 Jak zaciekawić publiczność w trakcie wystąpienia?

Już od pierwszych Twoich słów, ba, nawet zanim cokolwiek wypowiesz - publiczność z iskierką w oku i zaciekawieniem przygląda się temu, jak występujesz i słucha w pełnej uważności, co mówisz.

Przygotuj się na to - to bardzo przyjemne, doceniające patrzeć na tak zainteresowanych odbiorców.

- **To uzależnia - na prawdę, chcesz więcej i więcej prowadzić prezentacji, występować publicznie:)**
- **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.

# Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

## #3 Mowa ciała podczas wystąpienia publicznego - w końcu! - Twoja prawdziwa, energiczna, pewna siebie, naturalna i opanowana... Głos silny, barwny i dynamiczny. To Twoje nowe umiejętności - to warsztat, który się ćwiczysz i którego Cię nauczę!

- **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 łączą 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 i przećwiczysz :
  - **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 Jak przekonywać do swoich pomysłów, rekomendacji i pożądanej decyzji po Twoim wystąpieniu publicznym - techniki prezentacji perswazyjnych

- Co decyduje o efektywności Twojego przekazu - psychologia przekonywania w wystąpieniu publicznym
- **Przekonujące struktury i scenariusze wystąpień publicznych 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 pożądanych myśli i decyzji,
  - **Model Rekina™** – jak zjednać sobie odbiorcę i zostawić na długo w jego głowie nasze wystąpienie publiczne.,
- **Wzorce budowania, funkcje i proporcje treści:** wstępu, rozwinięcia i zakończenia,
- **Zarządzanie czasem** - proporcje czasowe dla elementów wystąpienia i prezentacji.

## #5 Jak radzić sobie z niepożądanymi zachowaniami publiczności w trakcie wystąpienia?

- Publiczność niezainteresowana, znudzona - techniki do pobudzania
- Jak sobie radzić, kiedy wydarzy się coś nieprzewidywanego
- Jak reagować, gdy nie znamy odpowiedzi na zadane pytanie
- Odbiorca nieśmiały, małomówny - techniki do otwierania
- Uczestnik gadatliwy, błaznujący - techniki do wyciszenia

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,
- **Będiesz prezentować przed:**
  - zarządem, menadżerami,
  - członkami zespołu projektowego lub współpracownikami,
  - uczestnikami konferencji, prelekcji, seminarium,
  - przed klientem w kameralnym gronie,
  - kamerą,
- **Indywidualny plan rozwojowy nagrany** dla Ciebie przez trenera:
  - Co wzmacniać,
  - Czego unikać,
  - Nad czym pracować w pierwszej kolejności.

## #7 Jak dynamicznie prowadzić prezentacje online?

Ten moduł realizujemy podczas treningu indywidualnego, który masz w pakiecie ze szkoleniem - patrz sekcja Benefity

- Mowa ciała podczas prezentacji online
- Jak utrzymać uwagę uczestników prezentacji online?
- Skuteczne techniki pobudzania zainteresowania i utrzymania uwagi podczas prezentacji online
- Jak mówić z pasją i energią i zadbać o emocjonalny przekaz?
- Zakończenie prezentacji online – czyli jak zadbać o efektywność



Masz pytania?

Zapraszam do kontaktu

Gabriela Majchrzyk

Koordynator

ds. szkoleń otwartych

789 220 112

[gabriela.majchrzyk@4grow.pl](mailto:gabriela.majchrzyk@4grow.pl)