

Autoprezentacja 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 Mowa ciała podczas wystąpienia publicznego- Twoja prawdziwa, energiczna, pewna siebie, naturalna i opanowana

- **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,
 - postawę,
 - gesty statyczne,
 - gestykulację,
 - gestykulację z mikrofonem, prezydentem lub podkładką/deską,
- **Poruszanie się przed publicznością**
 - dowiesz się (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 autoprezentacji** - czego nie wypada a co wolno robić.

Autoprezentacja i wystąpienia publiczne

#3 Twój Głos – silny, barwny i dynamiczny podczas wystąpień publicznych

- **Twój głos** nabierze mocy i barwy dzięki prostym ćwiczeniom do pracy nad emisją głosu:
 - dykcją,
 - pauzami,
 - oddychaniem,
 - oraz modulacją następującymi elementami:
 - głośnością,
 - szybkością,
 - intonacją,
 - tymbrem.

#4 Storytelling. Jak wzbudzać emocje pozostając na długo w pamięci z pożądanym przekazem?

- Jak zbudować strukturę narracji storytellingu:
 - utrzymującej w skupieniu i ciekawości
 - wzbudzającej emocje
 - skłaniającej do refleksji i pamiętania o Twoim przekazie
- Jakie elementy lingwistyczne zawrzeć w storytellingu, by:
 - pobudzać wyobraźnię
 - wzbudzać uczucia
 - umożliwić podświadomą asocjację z historią i utożsamianie się z bohaterem a tym samym - przekonać odbiorcę poprzez argumenty emocjonalne.

#5 Trudny uczestnik – 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, lub pytanie wykracza poza Twoje kompetencje
- Odbiorca nieśmiały, małomówny - techniki do otwierania
- Uczestnik gadatliwy, błaznujący - techniki do wyciszenia
- Odbiorca czelendźujący - techniki do wychodzenia z (o)presji
- Uczestnik konfliktowy - techniki do budowania porozumienia i partnerstwa w sytuacji, gdy:
 - zadane pytanie ma w podtekście zarzut, np. "Ile lat Pan(i) pracuje w biznesie/tej roli...?,,
 - dostajesz jawny zarzut/obiekcję, np. "Nie znasz się!,,
 - odbiorca nie zgadza się z Tobą, np. "To się nie uda!,,
 - ktoś podkopuje Twój autorytet, np. "Do brzegu!"

Autoprezentacja i wystąpienia publiczne

#6 Jak dynamicznie prowadzić prezentacje online i hybrydowe?

- 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

#7 Optymalizujemy Twoje wystąpienia publiczne podczas szkolenia

- Dopasujemy cały Twój warsztat związany z ciałem, głosem, poruszaniem się i emanowaniem pewnością siebie, gdy:
 - **Twoje wystąpienie publiczne dotyczy:**
 - ryzyk i problemów,
 - rekomendacji i pomysłów,
 - produktów,
 - liczb (i kochasz Excela;)),
 - 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.
- **Indywidualny plan rozwojowy nagrany dla Ciebie przez trenera:**
 - Co wzmacniać,
 - Czego unikać,
 - Nad czym pracować w pierwszej kolejności.



**Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu**

Adrianna Ostrowska
Koordynator ds. Szkoleń Otwartych
789 220 112
adrianna.ostrowska@4grow.pl