

Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

#1 Jak zmienić stres i treść w energię i pewność siebie podczas występów publicznych?

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!



#2 Jak zaciekawić publiczność w trakcie wystąpienia i prezentacji?

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:)

- **Techniki budowania zaciekawienia, napięcia, dialogu, rozbawienia:**
 - **Zabiegami retorycznymi** - zaraz Ci o nich powiem, psst... Czytaj dalej.
 - **Strukturą Sinusoidy™** - trzymaj publiczność w napięciu przez całe wystąpienie!
 - **Strukturą Rekina™** - sprawisz, że odbiorcy będą chcieli połączyć każde Twoje słowo i będą prosili o więcej!
 - **Gadżetami** - wytrącisz wszystkich ze schematów myślowych i zapadniesz w pamięć!
 - Narzędziami wspierającymi - **slajdy, flipchart** - one też są silnymi narzędziami do intrygowania!

Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

- Zabiegi retoryczne, których wszyscy nieświadomie używamy, a świadomie stosowane - są potężnymi katalizatorami uwagi:

- odwleczenia,
- antytezy,
- pauzy,
- powtórzenia,
- metafora,
- anegdota,
- pytania i pytania retoryczne.

#3 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;) podczas następujących wystąpień publicznych:

- 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 w trakcie wystąpienia** - pozyskasz wiedzę i przećwiczysz:

- proksemikę - jakie odległości zachować od publiczności, jak i gdzie chodzić po scenie na wystąpieniu,
- 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.

Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

#4 Twój Głos - silny, barwny i dynamiczny podczas wystąpienia publicznego!

- **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.

szkolenie
prowadzimy
w formule:

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

#5 Jak przekonywać do swoich pomysłów i rekomendacji w wystąpieniu publicznym

- 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 wystąpienia publicznego 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 prezentacji.
- Zarządzanie czasem - proporcje czasowe dla elementów wystąpienia i prezentacji.

Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

#6 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.

#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

Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

#8 Optymalizujemy Twoje wystąpienia publiczne podczas szkolenia

- Dopasujemy cały Twój warsztat związany z ciałem, technikami oraz narzędziami zewnętrznymi gdy:
 - Twoje wystąpienie publiczne dotyczy:
 - ryzyk i problemów,
 - rekomendacji i pomysłów,
 - produktów,
 - iczb (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 wzmocniać,
 - 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