Szkolenie
Sztuka wystąpień publicznych i prezentacji

WARSZTATY Z KAMERĄ.

ADRESACI SZKOLENIA:

Szkolenie adresowane jest do:
- kadry kierowniczej firm i jednostek administracji publicznej
- naczelników i dyrektorów oddziałów, filii i innych jednostek podległych
- pracowników, którym zależy na sprawdzeniu i poprawieniu warsztatu prezenterskiego
- rzecznika prasowego i pracowników, którzy reprezentują organizację na forum publicznym
- partnerów społecznych organizacji.

O SZKOLENIU:

Szkolenie jest „szyte na miarę". Przed szkoleniem trener poświęca od 4 do 6 godzin na analizę dostępnych w sieci materiałów, nagrań z konferencji i wystąpień publicznych. Każdy z uczestników otrzymuje indywidualny zestaw ćwiczeń, które poprawią jego zdolności przemawiania.

Aż 93 procent komunikatu, który przekazujesz składa się z mowy ciała i operowania głosem. Słowa to tylko 7 procent oceny przekazu przez audytorium. Uczestnicy po tym szkoleniu będą skutecznie przemawiać i prezentować z PowerPoint. Poznają swoje błędy i nauczą się je eliminować. Bo najgorszy jest ten prezenter, który nie ma świadomości popełnianych błędów. Wówczas błędy stają się nawykami. Nasz trener pomoże dyskretnie, delikatnie i skutecznie.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

Miejsce szkolenia: sala szkoleniowa w dobrym punkcie komunikacyjnym
Koszt uczestnictwa: 950 zł/os. netto

Jak zapisać się na szkolenie?
Wystarczy wypełnić formularz zgłoszeniowy i przesłać skan mailem na adres biuro@sewerynszkolenia.pl

Nazywam się Maurycy Seweryn i wymyśliłem to szkolenie:

Można mi poświęcić swój czas, bo WIEM CO ROBIĘ

- Jestem zaliczany do 3 najlepszych specjalistów od mowy ciała i wystąpień publicznych w Polsce.
- Zrealizowałem ponad 1500 szkoleń z wystąpień publicznych i z mowy ciała.
- Stworzyłem i z sukcesem realizuję wobec szefów urzędów Systemu „Skutecznego Treningu Prezentera".
- Wykładam w 3 uczelniach w Radomiu i Warszawie i uczę nie tylko szefów instytucji publicznych, ale też ich niesamowitych pracowników.
- W wolnych chwilach, komentuje mowę ciała i komunikację społeczną dla TVN „Fakty", Polskiego Radio, dziennika.pl i Superstacji.
- W latach 2012-2014 przeprowadziłem badania na temat postrzegania sygnałów komunikacji niewerbalnej przez Polaków. Dzięki temu mój system ćwiczeń jest bardzo skuteczny i dopasowany do polskich odbiorców.

Nie mówię o teorii, mówię o doświadczeniach własnych

- Przeszedłem drogę od stanowiska podreferenta w Centrum Informacyjnym Rządu, przez starszego specjalistę w sekretariacie MSWiA do wiceburmistrza w Warszawie.
- W firmach również zaczynałem na niskich stanowiskach – asystenta, potem specjalisty. Po studiach zostałem kierownikiem projektu. Pracowałem potem jako dyrektor ds. sprzedaży, kierownik ds. kluczowych klientów, dyrektor ds. komunikacji społecznej, a od 10 lat prowadzę Warszawską Grupę Doradców PR – obecnie „SEWERYN Szkolenia" i jestem SZEFEM ☺
- Wiem jak radzić sobie z trudnym Klientem samorządowym, bo sam trzykrotnie wygrałem wybory na radnego w Warszawie.
- Prowadziłem biuro prasowe byłego marszałka Sejmu RP – Pana Marka Borowskiego.
- Byłem też rzecznikiem prasowym Polskiego Związku Działkowców.
- Sporo się uczyłem. Jestem absolwentem Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych UW i stypendystą Uniwersytetu Humboldta w Berlinie. Byłem doktorantem w Katedrze Zarządzania WSPiZ im. Leona Koźmińskiego.

PROGRAM SZKOLENIA:

Do szkolenia używana jest kamera. Trener rejestruje wystąpienia publiczne a następnie wspólnie z uczestnikami analizuje błędy mówców. Każdy uczestnik otrzymuje informację zwrotną z indywidualnym zestawem ćwiczeń.

10.00 – 11.30	**BLOK I** **WRAŻENIE – warsztaty z kamerą** **Każdy się stresuje. W tym bloku uczestnicy dowiedzą się, jak opanować lub ukryć tremę.** • Po czym publiczność poznaje tremę • Zakłócenie ruchu i motoryki podczas przemówienia: - Drżenie dłoni i głosu. - Suchość w ustach.

	- Kontrolowanie mięśni – drżenia lub nadmiernego spięcia. • Zakłócenia mowy podczas przemówienia. • Strach i trema - techniki zmniejszania napięcia. • Tricki dobrego prezentera.
11.30-12.00	Przerwa kawowa
12.00-13.30	**BLOK II** **PRZEMÓWIENIE** **Mowa ciała mówcy.** Będą pamiętać jak wyglądasz i jak mówisz, i tylko trochę to, co mówisz. Aż 93 procent oceny rozmowy i przemówienia to komunikacja niewerbalna, w tym mowa ciała. W tym bloku uczestnicy dowiedzą się jak pokazać pewność siebie i jak stworzyć wrażenie doskonałego mówcy. Nauczą się też sygnałów, które zdradzają stres, kłamstwo, niepewność, zdradę, manipulację. • Sygnały niepewności. • Sygnały kłamstwa. • Sygnały stresu. • Gesty pewności siebie. • Gesty uzupełniające słowa. • Gestykulacja podczas przemówienia i rozmowy. • Styl gestykulacji a motywowanie przemówieniem. • Emocje mówcy w ruchach ciała – kinezyka. • Poruszanie się w przestrzeni przemówienia.
13.30-14.30	Przerwa obiadowa
14.30-16.00	**BLOK III Magia głosu i słów** **ZŁOTE USTA** **Magia głosu** • Ustalenie kompetencji komunikacyjnych w oparciu o jakość głosu. • Ćwiczenia przed wystąpieniem publicznym. • Prawidłowa emisja głosu. • Tempo mówienia i inne walory głosu – ich wykorzystanie do skutecznego przemawiania. • Głos perswazyjny – praca nad barwą głosu i jego siłą, modulacją, artykulacją i akcentem. • Sztuka władania pauzą jako narzędzie oddziaływania na słuchaczy. **Magia słów** • Retoryka. Jak spowodować, aby słuchali i rozumieli o co mi chodzi? Zastosowanie w praktyce: - pytania do audytorium. - pozytywnego szoku i zainteresowania zaskakującą informacją. - historii opisującej przeszłość lub przyszłość - anegdoty - cytatu i przykładu znanych ludzi, analogii, porównań i przenośni