

## Wystąpienia publiczne Prezentacja siebie i swoich sukcesów przed mieszkańcami

### O SZKOLENIU

Większość samorządowców ma wrażenie, że są dobrymi mówcami, ponieważ już występowali.

*A jednocześnie ...*

Większość samorządowców tak jak większość Polaków ma **problem z prezentowaniem siebie**, swojej sylwetki, swojej kariery, swojego hobby i swoich sukcesów. Polacy albo robią to za skromnie, albo publiczność uważa ich za próżnych snobów.

*A jednocześnie ...*

Większość samorządowców **im wyższe zajmuje stanowisko**, ma jeszcze większe problemy z mówieniem o sobie przed mieszkańcami i z prośbami o poparcie dla siebie i swojego pomysłu. Im dłużej zajmuje stanowisko, tym jest gorzej.



Nasz trener nie ma zamiaru udowadniać tego. Klient i tak to zobaczy na nagraniu. Każdy uczestnik jest nagrywany. Chodzi o to, aby nie udowodnił tego inny człowiek, mieszkaniec, albo dziennikarz. Dodatkowo chodzi o to, aby nie stało się to w czasie, kiedy już będzie za późno na naukę. Szkolenie prowadzi jeden z 3 najlepszych ekspertów w Polsce ds. wystąpień publicznych. Dodatkowo z doświadczenie w samorządzie (wiceburmistrz, 3 kadencje radny, rzecznik kandydata na Prezydenta Warszawy) i w Public Relations.

**Szkolenie składa się z 3 bloków:**

- wizualizacja czyli to, co wyborca widzi;
- przemawianie czyli to, co wyborca słyszy a co powinien usłyszeć;
- debatowanie (czyli przemawianie na siedząco - ta forma staje się powszechna a nastęrcza sporo kłopotów)

### TRENER:



#### MAURYCY SEWERYN

- Jeden z 3 najlepszych specjalistów ds. wystąpień i mowy ciała w Polsce. Komentator medialny.
  - Trener od 14 lat. Ma na koncie ponad 2800 szkoleń.
  - Praktyk. Zanim zaczął uczyć wykonał 6000 wystąpień publicznych.
  - Był rzecznikiem byłego Marszałka Sejmu – Pana Marka Borowskiego.
  - ROZUMIE Klienta. Pracował jako wiceburmistrz i 3 kadencje był radnym w Warszawie
  - Promował RAGE RACE 2010 i SEKA S.A. Był rzecznikiem Polskiego Związku Działkowców.
- Pracował jako handlowiec, kierownik projektu, dyrektor sprzedaży.
  - Przeprowadził badania na temat postrzegania przez Polaków komunikacji niewerbalnej mowcy.
  - Twórca Systemu Skutecznego Treningu Prezentera
  - Autor książek: „Wystąpienia publiczne” i „Poradnik dla kandydata”.

- Wykładowca MBA i w 2 szkołach podyplomowych.
- Absolwent Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Stypendysta Uniwersytetu Humboldta w Berlinie. Były doktorant w Katedrze Zarządzania WSPiZ im. Leona Koźmińskiego. Ukończył Krajowe Centrum Edukacji Europejskiej i Studium Stosunków Międzynarodowych IPB. Absolwent IV Szkoły Liderów Fundacji Schumana.

## PROGRAM SZKOLENIA:

10.00 – 12.00	<p><b>BLOK I</b>  <b>Wizerunek a Stres, SZKIELET PREZENTERA.</b>  <b>WARSZTATY Z KAMERĄ</b></p> <p><b>W czasie warsztatów trener zbuduje <u>indywidualny szkielet prezentera</u>. Dopiero na nim będzie dobudowywał elementy dopasowane do celu wizerunkowego uczestnika i oczekiwań publiczności.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Postawa</li> <li>• Poziomy gestykulacji</li> <li>• Gestykulacja podczas prezentacji – PAKIET 3-go POZIOMU</li> <li>• Styl gestykulacji a motywowanie prezentacją.</li> <li>• Emocje mówcy w ruchach ciała – kinezyka.</li> <li>• Poruszanie się w przestrzeni prezentacji. Zachowania wzrokowe</li> <li>• Gesty uzupełniające słowa i stosowane do prezentacji slajdów.</li> </ul>
12.00 – 12.15	Przerwa
12.15-14.00	<p><b>BLOK II</b>  <b>Przemawianie</b></p> <p><b>ZŁOTE USTA – czyli co chcemy, żeby publiczność usłyszała</b></p> <p><b>Magia głosu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ustalenie kompetencji komunikacyjnych w oparciu o jakość głosu.</li> <li>• Ćwiczenia przed wystąpieniem publicznym.</li> <li>• Prawidłowa emisja głosu.</li> <li>• Tempo mówienia i inne walory głosu – ich wykorzystanie do skutecznego prezentowania.</li> <li>• Głos perswazyjny – praca nad barwą głosu i jego siłą, modulacją, artykulacją i akcentem.</li> <li>• Sztuka władania pauzą jako narzędzie oddziaływania na słuchaczy.</li> </ul> <p><b>Magia słów</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 8 ciekawych wstępów, które przyciągną uwagę publiczności</li> <li>• Retoryka. Jak spowodować, aby słuchali i rozumieli o co mi chodzi? Zastosowanie w praktyce:</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pytania do audytorium.</li> <li>- pozytywnego szoku i zainteresowania zaskakującą informacją.</li> <li>- historii opisującej przeszłość lub przyszłość</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- anegdoty</li> <li>- cytatu i przykładu znanych ludzi</li> <li>- analogii, porównań i przenośni             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sztuka opowiadania historii</li> <li>• Na zakończenie... 4 ciekawe zakończenia, po których usłyszysz oklaski.</li> </ul> </li> </ul>
14.00–15.00	<b>Dłuższa przerwa</b>
15.00–16.00	<p><b>BLOK 3</b> <b>DEBATA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Co składa się na proksemikę, czyli na co mówca ma od razu zwrócić uwagę.</li> <li>• Sposoby siedzenia uczestników na przykładach z przeszłości.</li> <li>• Ćwiczenie na siedzenie w wersji:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- siedzeń barowych;</li> <li>- standardowych krzesel;</li> <li>- głębokich krzesel;</li> <li>- foteli i kanap;</li> <li>- siedzeń bez oparcia;</li> <li>- puff i innych nietypowych siedzisk.</li> </ul> </li> <li>• Ćwiczenia na dopasowanie się do różnych form siedzeń;</li> <li>• Doprecyzowanie ułożenia ciała do różnych form siedzenia z uwzględnieniem aparycji, w tym anatomii uczestnika i jego strategii wizerunkowej. Korekta pod względem:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aparycji.</li> <li>- Głowy i ramion.</li> <li>- Elastyczności tułowia i brzucha;</li> <li>- Poziomu trzymania dłoni.</li> <li>- Ułożenie bioder, kolan, nóg i stóp.</li> <li>- Kontrola nieświadomej kinestetyki stóp.</li> </ul> </li> </ul>



## INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

<b>Uczestnicy:</b>	grupa 10-osobowa
<b>Lokalizacja:</b>	Warszawa
<b>Cena:</b>	1200 zł netto