

Wystąpienia publiczne i prezentacja 2 -dniowe warsztaty z kamerą w Systemie „Skutecznego Treningu Prezentera”

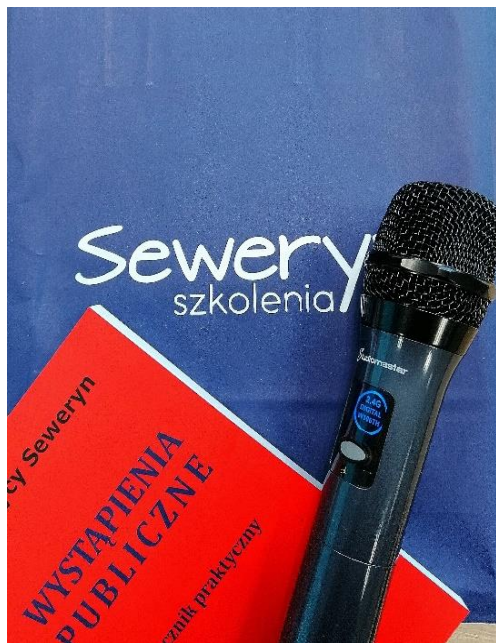
KORZYŚCI DLA UCZESTNIKA:

Nie ma człowieka, który nie odczuwa tremy przed wystąpieniem publicznym. Niestety badania pokazują, że sygnały stresu obniżają wiarygodność prezentera w oczach publiczności. Sztuka polega na tym, aby przekuć słabość w atut – w czynnik motywujący do działania oraz na tym, aby ukryć te sygnały przed oczami publiczności. Podczas szkolenia trener pokaże, jak to zrobić. Sprawdzi i poprawi umiejętność przemawiania. Uczestnicy dzięki nagraniu wystąpienia będą mogli sami ocenić swoje błędy. Pan Maurycy Seweryn pokaże, jak je wyeliminować. Każdy uczestnik otrzyma informację zwrotną na temat swojego systemu komunikacji i indywidualny zestaw ćwiczeń.



Po tym szkoleniu uczestnicy stwierdzą, że wystąpienia nie są trudne, niezależnie od tego, czy jest to posiedzenie zarządu, spotkanie z partnerami firmy, konferencja, kongres, gala i wręczenie nagród, bankiet, targi, czy narada ze współpracownikami. Wystarczy zastosować się do konkretnych zasad i stosować ćwiczenia, które będą podstawą szkolenia.

O SZKOLENIU



Szkolenie jest 2-dniowe. Odbywa się w Systemie „Skutecznego Treningu Prezentera”. Trener dzięki swojemu doświadczeniu dopasowuje ćwiczenia zarówno do uczestników średniozaawansowanych jak i do zaawansowanych.

Dzień 1. „Co widzi publiczność”.

Warsztaty są skoncentrowane na mowie ciała i innych parametrach komunikacji niewerbalnej. Trener wykonuje pierwsze nagrania. Dzięki nim uczestnik będzie wiedział, jak wiele sygnałów stresu widziałaby publiczność, gdyby nie skorzystał ze szkolenia. Każdy uczestnik otrzymuje informację zwrotną i zestaw ćwiczeń korygujących zachowania źle oceniane przez audytorium. Po eliminacji złych zachowań, czyli zbudowaniu „szkieletu prezentera”, trener dobierze optymalne zachowania pozytywnie oceniane. Uwzględni przy tym szeroko rozumiany temperament uczestnika, zawód, branżę, typ publiczności,

Dzień 2. „Sztuka mówienia do publiczności”

Drugi dzień skoncentrowany będzie na retoryce i sztuce operowania głosem. Uczestnik nauczy się ciekawie, nieszablonowo rozpoczynać wystąpienia publiczne. W zakresie tzw. prezentacji biznesowej, czyli wystąpień np. z wykorzystaniem takich programów jak PowerPoint, uczestnik przećwiczy dodatkowo standardowe, biznesowe otwieranie wystąpienia.

Oprócz sztuki mówienia, używania figur retorycznych, budowania atmosfery przewidziany jest również blok na temat psychologii PowerPoint, czyli tego, jak publiczność analizuje przekaz werbalny i niewerbalny (obraz, grafiki, zdjęcia, filmy) w różnych programach graficznych. Dlatego uczestnicy są zachęceni do przyniesienia na pendrive własnych prezentacji, które wykorzystywali w pracy lub zamierzają wykorzystywać w przyszłości.

Drugiego dnia trener będzie ćwiczył również reagowanie werbalne na zachowania trudnej publiczności.

Na zakończenie uczestnik przećwicy 4 ciekawe sposoby zakończenia własnego wystąpienia, po których zawsze otrzyma oklaski.

TRENER:



MAURYCY SEWERYN

- Jeden z 3 najlepszych specjalistów ds. występów i mowy ciała w Polsce. Komentator medialny.
 - Trener od 14 lat. Ma na koncie ponad 2900 szkoleń.
 - Praktyk. Zanim zaczął uczyć wykonał 6000 występów 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:

Dzień 1 Co widzi publiczność

<p>10.00 – 11.30</p>	<p>BLOK I WARSZTATY Z KAMERĄ Budujemy pewność siebie</p> <p>W 3 minucie szkolenia ZACZYNAMY PRACĘ Z KAMERĄ.</p> <p>Trener wykona pierwsze nagrania. Uczestnicy będą mieć do wyboru 4 formy przemówienia (po 1 minucie):</p> <p>1) Krótką autoprezentację dla... zapracowanych, którzy nie wezmą</p>	
----------------------	--	--

	<p>swoich prezentacji na szkolenie.</p> <p>2) Wygłoszenie mowy, którą uczestnik już kiedyś wygłosił.</p> <p>3) Prezentacja np. w PowerPoint, którą uczestnik już kiedyś przedstawiał np. podczas konferencji, narady, na spotkaniu u Klienta.</p> <p>4) Szkic wystąpienia, do którego uczestnik chce się przygotować</p> <p>Każdy się stresuje. W tym bloku uczestnicy dowiedzą się, po czym publiczność widzi, że się stresują oraz jak czasowo ukryć treść, aby po miesiącu drobnych ćwiczeń całkowicie ją wyeliminować.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Po czym publiczność poznaje treść. • Zakłócenie ruchu i motoryki podczas prezentacji: <p>- drżenie dłoni i głosu.</p> <p>- suchość w ustach.</p> <p>- kontrolowanie mięśni – drżenia lub nadmiernego spięcia.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Techniki antystresowe • Techniki rozluźniające spięcie mięśni • Ukrywanie sygnałów stresu- ćwiczenia indywidualne dla każdego uczestnika
11.30 – 12.00	Przerwa
12.00 – 13.30	<p>BLOK II MOWA CIAŁA MÓWCY Skuteczna komunikacja niewerbalna u prezentera</p> <p>W czasie warsztatów trener zbuduje <u>indywidualny szkielet prezentera</u> u każdego uczestnika. Dopiero na nim będzie dobudowywał elementy dopasowane do zawodu, stanowiska, branży i oczekiwań publiczności.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Postawa • Poziomy gestykulacji • Styl gestykulacji a motywowanie prezentacją. • Emocje mówcy w ruchach ciała – kinezyka. • Poruszanie się w przestrzeni prezentacji. • Zachowania wzrokowe • Sygnały niepewności. • Sygnały kłamstwa. • Sygnały stresu. • Gesty pewności siebie. • Gesty uzupełniające słowa. <p>Warsztaty na GESTY STARTOWE Warsztaty na GESTYKULACJĘ 3-go POZIOMU</p>
13.30 – 14.30	Przerwa obiadowa



14.30 – 16.00	<p>BLOK III Tricki dobrego prezentera i narzędzia pracy mówcy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przestrzeń wystąpienia i budowania relacji z publicznością: <ol style="list-style-type: none"> a) w czasie wystąpienia przed niewielką publicznością np. posiedzenie rady, spotkanie zarządu, narada z pracownikami b) wystąpienia dużego i masowego c) prezentacji biznesowej d) szkolenia i wykładu • Wykorzystanie mikrofonu. • Wskaźnik – plusy i minusy • Flipchart i inne narzędzia wizualizacji • Mównica • Teczka, długopis, tablet i inne gadżety
---------------	---



Dzień 2 Sztuka mówienia do publiczności

10.00 – 11.30	<p>BLOK IV ZŁOTE USTA</p> <p>Magia głosu</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 prezentowania. • Głos perswazyjny – praca nad barwą głosu i jego siłą, modulacją, artykulacją i akcentem. • Sztuka władania pauzą jako narzędzie oddziaływania na słuchaczy.
11.30 – 12.00	<p>Przerwa kawowa</p>
12.00 – 13.30	<p>BLOK V Magia słów</p> <p>Ośiem klasycznych startów, które zauroczą każdą publiczność:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) proste wejście b) moje początki, moje spostrzeżenia c) truizm dla audytorium d) przykład z własnego doświadczenia e) Wizja f) trzęsienie ziemi g) -znajome i dobrze kojarzone h) -dowcip, żart, dykteryjka



	<ul style="list-style-type: none"> • Retoryka. Wzmocnienie przekazu i zastosowanie w praktyce: <ol style="list-style-type: none"> a) figur retorycznych b) pozytywnego szoku i zainteresowania zaskakującą informacją. c) historii opisującej przeszłość lub przyszłość d) anegdoty e) cytatu i przykładu znanych ludzi f) analogii, porównań i przenośni • Klasyka Storytellingu, czyli „Podróż Bohatera”
13.30 – 14.30	Dłuższa przerwa dla uczestników
14.30 – 16.00	<p>BLOK VI „Psychologia” prezentacji w PowerPoint</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konstrukcja prezentacji. • Wykorzystanie prezentacji do podkreślenia i zobrazowania słów. Zastosowanie elementów nazywanych psychologią PPT: <ul style="list-style-type: none"> - tytułów i haseł - schematów, rysunków, grafik i smart art oraz - wielkości czcionki i jej koloru - tła i jego kolorystyki - wykorzystania zdjęć i ich prezentacja • Ćwiczenie na zastosowanie gestów do prezentacji slajdów w PPT. <p>A na koniec... przećwiczmy CZTERY dobre zakończenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> - przypomnienie, proste zakończenie - wizja - co dajemy, czego oczekujemy - pytanie retoryczne do publiczności



INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

Miejsce szkolenia:	Centrum Konferencyjne BusinessRoom, ul. Chałubińskiego 8, Warszawa
Termin szkolenia:	21-22 listopada 2024
Koszt szkolenia:	1800 zł netto / os.