

Zakres tematyczny szkolenia

Dzień I

OTWARCIE SZKOLENIA

- Prezentacja celów szkolenia
- Prezentacja agendy szkolenia - ogólna moduły i czas trwania
- Wstęp – kontrakt szkoleniowy obejmujący zasady wspólnej pracy podczas treningu
- Przedstawienie tematów prac własnych
- Pre – test na otwarcie

BUDOWANIE POSTAWY PREZENTACYJNEJ/LEADERSHIPOWEJ

- Test samooceny (Test SUI)
- Wpływ kompetencji na sukces w prezentacji

KOMUNIKACJA

- Kanały komunikacji, stosowania algorytmów komunikacyjnych. Wpływ komunikacji werbalnej i niewerbalnej na skuteczność przekazu i wpływ na audytorium
- Komunikacja niewerbalna bez granic – jak budować spójny przekaz do adresatów prezentacji
- Mowa ciała, ruch, kontakt wzrokowy, przyruchy nerwowe, odległość
- Komunikacja werbalna – jak głos wpływa na przekaz do grupy odbiorców – praca z głosem
- Systemy NLP - Człowiek, jako istota złożona, czyli jak systemy reprezentacji wpływają na postrzeganie, kodowanie i odtwarzanie otaczającej rzeczywistości.
- MAU – Matryca Aktywnego umysł. Wpływ półkul mózgu na funkcjonowanie człowieka.

Zakres tematyczny szkolenia

Dzień I

- Determinanty zachowań.
- Sposoby komunikacji pólkul i typowe narzędzia w komunikacji

ZAKOŃCZENIE I DNIA SZKOLENIA

- Podsumowanie
- Runda refleksyjna w kontekście oczekowań

Zakres tematyczny szkolenia

Dzień II

PRZYGOTOWANIE DO PREZENTACJI

- Budowanie relacji
- Przygotowanie siebie do prezentacji – mentalne i zewnętrzne (wygląd)
- Dobór treści do auditorium
- Dostosowanie środków i narzędzi prezentacyjnych do odbiorców prezentacji

TECHNIKALIA I LOGISTYKA

- Przygotowanie prezentacji multimedialnej, prezentacji „analogowych” i online
- Media i ich obsługa
- Wystąpienie publiczne - ruch sceniczny i kontakt wzrokowy
- Wystąpienie publiczne – emisja głosu
- Wystąpienie publiczne – korzystanie z tricków prezentacyjnych
- Wystąpienie publiczne – złote myśli praktyka

ETAPY PREZENTACJI

- Tworzenia prezentacji publicznej, kolejne fazy
- Kluczowe elementy „sound bite”, „handout”, „top”
- Kluczowe elementy dla kolejnych faz
- storytelling - Czyli jak prezentować, aby uczestnicy „kupowali treści”
- 4 krokowa procedura ekspozycji – prezentacja w praktyce.
- Złe przykłady w prezentacji
- Power Point bez tajemnic

Zakres tematyczny szkolenia

Dzień II

TRUDNE SYTUACJE

- Radze sobie w trudnych sytuacjach
- Podtrzymywanie uwagi
- Moderowanie podczas prezentacji
- Radzenie sobie z trudnymi uczestnikami
- Problemy techniczne i co dalej?
- Dialog i monolog w prezentacji sesje pytań i radzenie sobie z trudnymi pytaniami
- Algorytmy postępowania praktyka prezentacji

ZAKOŃCZENIE II DNIA SZKOLENIA

- Podsumowanie
- Runda refleksyjna w kontekście oczekiwań

Dzień III

FOLLOWUP

- Konsultacje indywidualne - omówienie prac własnych
- Scenki z feedbackiem dla uczestników prezentacji
- Autoprezentacja
- Post - test na zakończenie

ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA

- Podsumowanie
- Runda refleksyjna w kontekście oczekiwań