

Mówca doskonały – sztuka występów publicznych

„Gdybym miał przemawiać dwie godziny, na przygotowanie potrzebuję 5 minut. Jeżeli będę przemawiał 5 minut, na przygotowanie potrzebuję 2 godzin” – Winston Churchill

Wystąpienia publiczne nadal są dla wielu ludzi jednym z najbardziej stresujących przeżyć i doświadczeń. Według badań 74 % populacji boi się występować przed innymi ludźmi. Mark Twain powiedział, że są dwa rodzaje mówców, ci co są zestresowani i ci co udają, że nie są. To szkolenie dostarczy Ci, szanowny czytelniku informacji, narzędzi, doświadczenia i analizy do tego, aby stać się coraz lepszym mówcą, prezydentem, wykładowcą, trenerem. Poznasz sposoby na opanowanie stresu przed wystąpieniem publicznym i docenisz korzyści wynikające z tego, że prezentując coś, mówiąc o czymś publicznie rozwijasz się kilka razy szybciej od innych. Dzisiejsze czasy to ciągła sprzedaż wszystkiego. Należy do tego również sprzedaż siebie i swoich treści, do których chcesz przekonać innych. To szkolenie sprawi że Twoja cena wzrośnie :) Zamień lęk na ciekawość i do dzieła!

Czego uczestnik nauczy się na szkoleniu?

Zdobędzie umiejętność profesjonalnego przygotowania się do szkolenia

Pozna kluczowe zasady skutecznej prezentacji

Uświadomi sobie wagę pierwszego wrażenia na postrzeganie swojej osoby przez audytorium

Dowie się jak uczynić swoją prezentację bardziej skuteczną i atrakcyjną dla uczestników

Będzie potrafił zastosować w praktyce techniki zwiększające moc i sugestywność prezentacji

Zdobędzie wiedzę na temat różnych stylów znanych mówców z historii

Nauczy się radzić sobie w trudnych sytuacjach podczas swojego wystąpienia

Będzie miał możliwość przećwiczenia w praktyce wszystkich tych metod

Otrzyma kompleksową i konstruktywną informację zwrotną



Cena:

1600 pln netto / 2 dni / os.

I. Kiedy jestem uczestnikiem prezentacji

Kiedy ja jestem uczestnikiem prezentacji – odwołanie się do doświadczeń uczestników

Wzorce mówców i prezydentów – w czym chciałbym ich naśladować?

Przykłady najlepszych mówców ze świata biznesu, polityki i filmu

Rodzaje wystąpień publicznych w zależności od liczby uczestników i celów

Warunki skutecznej prezentacji

Rola przekonań i nastawienia – pętla przekonań wspierających i ograniczających

II. Przygotowanie do wystąpienia publicznego i jego struktura

Checklista – wszystko o czym należy pamiętać przed wystąpieniem

Struktura klasycznej prezentacji

AIDA – prezentacja, która zaczyna się od trzęsienia ziemi

Model prezentacji perswazyjnej

Narzędzia wspierające występującego w przygotowaniu się do prezentacji

III. Pierwsze wrażenie – jak nas widzą tak nas piszą

Potrzeby psychologiczne, merytoryczne i proceduralne uczestników prezentacji

Trójkąt uwagi – postrzeganie prezentującego a uczestnika

Wizerunek zewnętrzny prezentera

Rola komunikacji niewerbalnej – ciało, gesty, pozycja, zarządzanie przestrzenią

Znaczenie sposobu mówienia – ton, intonacja, brzmienie, tempo, pauza, emocje w głosie

Dobór słów i zwrotów – wzmacniające przekaz i osłabiające przekaz

Otoczenie prezentera – lokalizacja, czas, miejsce, pora

IV. Budowanie skuteczności i atrakcyjności wystąpień publicznych

Kanały sensoryczne – ile zapamiętujemy?

Krzywa uwagi – jak utrzymać uwagę i koncentrację uczestników

Klasyczne narzędzia wspierające przekaz - wady i zalety poszczególnych narzędzi

- prezentacja PP, Flash
- praca z flipchartem
- praca z tablicą interaktywną
- rekwizyty

Równowaga atrakcyjności prezentacji i jej efektywności – jak uniknąć niemerytorycznego wodotrysku i zabijającej nudy

Optymalne proporcje ilościowe i jakościowe w wykorzystaniu narzędzi

Narzędzia dodatkiem do mówcy – odpowiednie proporcje

V. Techniki budujące atrakcyjność i moc wystąpienia publicznego

Test windy – jak w 30 sek. sprzedać siebie i swoje treści

Flipowanie – jak ożywić swoją prezentację poprzez tworzone na żywo rysunki

Storytelling – rola porównawczych historii w generowaniu emocji odbiorcy

Wykorzystanie filmów, dźwięków, obrazów

Rola anegdoty, dowcipu, rytmu i nowości w zwiększaniu atrakcyjności przekazu

Model AIDA w prezentacji – przykłady zastosowań

VI. Przykłady znanych mówców – uczmy się od najlepszych

Steve Jobs – fenomen zakrzywania rzeczywistości

Winston Churchill – przygotowanie, dbałość o szczegóły i ekspresja

Prof. Bartoszewski – kwiecistość wypowiedzi

I wielu innych znanych mówców....

Mój wzorzec mówcy doskonałego

Praktyczny trening wybranych stylów przemawiania

VII. Trudne sytuacje w roli mówcy, prezentera

Identyfikacja trudnych sytuacji z punktu widzenia uczestnika i prowadzącego

Stres i jego rola pozytywna i destrukcyjna

Radzenie sobie z emocjami przed i w trakcie wystąpienia

Techniki i sposoby na pokonywanie trudnych sytuacji generowanych przez uczestników

Rola przekonań w budowaniu pozytywnego nastawienia do siebie w roli prezentera

Pętla przekonań wspierających i ograniczających

Rola treningu mentalnego i wizualizacji w pokonywaniu lęku przed wystąpieniem

VIII. Praktyczny trening wystąpienia publicznego – sesja informacji zwrotnej

Przygotowanie

Przeprowadzenie

Sesja informacji zwrotnej

Nagrania dla chętnych