



<b>Temat</b>	<b>„Budowanie szybkich relacji z klientami. Badanie potrzeb.”</b>		
<b>Ilość uczestników</b>	Max 6 osób	<b>Koszt</b>	2382 PLN netto od osoby
<b>Długość szkolenia</b>	2-dniowe: 12 godzin + przerwy kawowe i lunchy + kolacja + nocleg		
<b>Oznaczenie</b>	CMB3		

#### Program szkolenia:

##### Blok 1: Mehrabian, McGurk – jak prezentować swoją unikatowość

- Trójpodział prezentacji
- Dlaczego twoja mowa ciała przesłania prezentację
- Ćwiczenia logopedyczne
- Ćwiczenie mowy ciała
- Spójność jako narzędzie wpływania na odbiorców

##### Blok 2: Trzy filary profesjonalnej prezentacji – cel, struktura i forma

- Po co robić prezentacje – ćwiczenie w podgrupach „Korzyści z robienia prezentacji”  
Powody merytoryczne i korzyści osobiste
- Dobra – zła prezentacja  
Ćw. W parach: przypomnienie najgorszych prezentacji w jakich uczestnicy brali udział – lista błędów.  
O co trzeba zadbać przygotowując i prowadząc prezentację?
- Omówienie: trzy filary dobrej prezentacji

##### Blok 3: Przygotowanie prezentacji

- Określanie celu prezentacji  
Miniwykład – 4 poziomy świadomości audytorium i adekwatne do nich cele prezentacji  
Praca w podgrupach – odniesienie poznanych zasad do własnych realiów zawodowych
- Przygotowanie i dobór argumentów  
„Mapa wiedzy” - analiza / segregowanie posiadanych slajdów pod kątem celów prezentacji

# „Sztuka prezentacji i występów publicznych.”



„Prezentacje jednego slajdu” – czyli jak dobrze sprzedać slajd? – ćwiczenia indywidualne: każdy uczestnik omawia jeden slajd wg określonego klucza (m.in. cel użycia, jakie argumenty wspiera, jak o nim mówić nie czytając go...)

## Blok 4: **Struktura – czyli plan profesjonalnej prezentacji**

- Ćw. „40 słów” – co ludzie zapamiętują z prezentacji i wynikająca z tego lista wskazań do podstawowej konstrukcji prezentacji
- Miniwykład „Plan profesjonalnej prezentacji”
  - Co, kiedy i dlaczego mówić.
  - Struktura wg zasady 4P – czyli jak budować prezentację nakierowaną na określony CEL
- Dlaczego warto tłusto karmić dzieci? - ćwiczenie umiejętności wykorzystywania zasady 4P w kontekście

## Blok 5: **Forma – czyli prowadzenie prezentacji. Budowanie wiarygodności prezentera**

- Systemy reprezentacji (NLP) czyli kanały percepcyjne (audytorium i mówca)
- „Mowa ciała” w prezentacjach – jak mówić, żeby nas słuchano? Interaktywny wykład
- Tempo i sposób mówienia
- Ćwiczenie w parach „Moje tempo mówienia”
- Technika pracy z rzutnikiem multimedialnym – podstawowe zasady
- Kontakt z audytorium. Miniwykład i demonstracja
- Trudności w prowadzeniu prezentacji
- Jakich zachowań się boimy i jak możemy sobie z nimi radzić – burza mózgów

## Blok 6: **Prezentacja w Power point**

- Co jest siłą prezentacji?
- Odwoływanie się do danych
- Rodzaje struktur prezentujących treść
- Sposoby otwarcia prezentacji
- Przekonywanie audytorium
- Struktura tworzenia prezentacji Power point
- Wykorzystanie grafiki
- Percepcja wzrokowa
- Wykresy – kolumnowe, kołowe, liczbowe
- Taniec prezentera ze slajdem
- Skupienie uwagi audytorium na prezenterze

## Blok 7: **Projekt prezentacyjny „Inwestycja”**

### **Przygotowanie – przygotowanie własnej prezentacji w wykorzystaniem poznanych zasad i technik w wersji 2 dniowej**

Na czas trwania projektu uczestnicy stają się przedstawicielami własnych produktów/usług Klientem jest Zarząd.

# „Sztuka prezentacji i występów publicznych.”



Zadanie polega na:

- wymyśleniu i opracowaniu projektu wystąpienia
- przygotowaniu prezentacji zgodnie z zasadami dotyczącymi jej treści, struktury i formy. Prezentacja powinna być przekonująca, twórcza oraz atrakcyjna wizualnie (wykorzystanie rzutnika, fotografie, filmy wideo z pracownikami, gadżety, podpisy pod akceptacją projektu – ilość pomysłów nieograniczona...)

## Prezentacja „Inwestycja”

Prezentacje odbywają się według schematu:

- prezentacja
- poszczególni uczestnicy (audytorium) otrzymają dodatkowe zadania i będą generowali drobne trudności dla prezynterów
- omówienie pod kątem wcześniej omówionych elementów (treść, struktura, forma) oraz sposobów radzenia sobie z audytorium

## Blok 8: Stres i trema w prowadzeniu prezentacji

- Mechanizm powstawania „strachu scenicznego”
- Kontakt z audytorium jako podstawowy sposób radzenia sobie z tremą
- Użyteczne techniki obniżania nadmiernego napięcia – ćwiczenia oddechowe, ćwiczenia „napnij – rozluźnij” , wizualizacja

## Korzyści:

Po zakończeniu szkolenia Uczestnicy:

- Będą umieli wyznaczać sobie realne cele swoich wystąpień
- Będą wiedzieli co zrobić, by przygotować dobrą prezentację
- Będą umieli zainteresować i zaangażować swoich słuchaczy
- Będą wiedzieli co robić, by skuteczniej radzić sobie ze stresem związanym z wystąpieniem przed audytorium
- Będą znali swoje mocne strony w byciu na środku i będą umieli je wykorzystać