

Karta usługi została zablokowana. Podmiot nie dopełnił wymagań związanych z publikacją karty usługi w Bazie Usług Rozwojowych. Zapis na usługę nie jest możliwy.

SZTUKA PREZENTACJI I WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

Usługa archiwalna

Usługa została zablokowana przez Administratora Bazy.

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2019/03/15/10425/337572		
Cena netto	3 800,00 zł	Cena brutto	4 674,00 zł
Cena netto za godzinę	475,00 zł	Cena brutto za godzinę	584,25
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	8		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-07-01	Termin zakończenia usługi	2019-07-01
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-03-15	Termin zakończenia rekrutacji	2019-06-17
Maksymalna liczba uczestników	12		
Kategoria główna KU	Rozwój osobisty		
Kategorie dodatkowe KU	Zarządzanie i organizacja		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie		

Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	Warto Szkolić Sp. z o.o.		
Osoba do kontaktu	Marcin Grzelak	Telefon	784762567
E-mail	biuro@wartoszkolic.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

W zakresie wiedzy uczestnik szkolenia pozna kanały komunikacji osobistej i nabędzie umiejętność posługiwania się nimi oraz pozna zasady efektywnego wystąpienia. W zakresie umiejętności uczestnik szkolenia nabędzie podstawowe umiejętności nawiązywania i utrwalania pozytywnej współpracy z mediami oraz nabędzie umiejętność przygotowania się do wystąpień medialnych. W zakresie kompetencji społecznych uczestnik szkolenia nabędzie zdolność do przeanalizowania własnego sposobu prezentowania siebie.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

- Wstęp na temat szkolenia
- Przedstawienie uczestników i trenera
- Kontrakt szkoleniowy
- Praca z kamerą.
- Przygotowanie do prezentacji i przemówienia. Jak opanować treść?
- Dobór stylu wystąpień do mówcy
- Błędy prezenterów. Czego unikać a co stosować przed przemówieniem?
- Rodzaje mówców i najczęściej popełniane błędy.
- Budowa wizerunku poza słowami - przestrzeń, władza, status, symbolika.
- Metody kreowania porozumienia między mówcą a audytorium.
- Sprawdzone sposoby radzenia sobie ze stresem.
- Co zrobić, żeby zawsze bili brawo? Jak prezentować przed prestiżową publicznością?
- Przemawianie, techniki prezentacji i autoprezentacji.
- Przygotowanie przestrzeni wystąpienia.
- Badanie potrzeb, oczekiwań i możliwości audytorium - dobór technik.
- Typy słuchaczy i audytorium.
- Struktura wystąpień publicznych.
- Przygotowanie się do wystąpienia.
- Przygotowanie przemówienia.
- Techniki panowania nad dyskusją.
- Zasady postępowania z trudnym audytorium.
- Jak zdobyć słuchaczy, czyli zarządzanie wystąpieniem i emocjami audytorium.

- Prawidłowa argumentacja dobór do predyspozycji audytorium.
 - Aktywne słuchanie i odpowiadanie na pytania.
 - Prezentacja a mowa ciała, czyli komunikacja niewerbalna podczas wystąpienia.
 - Słowa to tylko 7 procent prezentacji. Elementy niewerbalne w prezentacji.
 - Jak odbierają mnie inni? Zgodność przekazu werbalnego i mowy ciała.
 - Komunikacja niewerbalna w relacjach biznesowych.
 - Aparycja – oddziaływanie wyglądem w prezentacji i podczas rozmowy handlowej.
 - Kinezyka – mimika i gesty w prezentacji. Co myśli klient, gdy nic nie powiedział?
 - Proksemika- jak zarządzać przestrzenią w biznesie.
 - Haptyka – dotyk a kreowanie wizerunku.
 - Chronemika – zarządzanie czasem w prezentacji.
 - Wykorzystanie mowy ciała do budowania kontaktu z drugą osobą.
-

Przy dofinansowaniu w wysokości co najmniej 70% szkolenie zostaje zwolnione z podatku VAT (na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736)).

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Poprzez udział w szkoleniu uczestnik osiągnie następujące efekty:

W zakresie wiedzy uczestnik szkolenia pozna kanały komunikacji osobistej i nabeździe umiejętność posługiwania się nimi oraz pozna zasady efektywnego wystąpienia. W zakresie umiejętności uczestnik szkolenia nabeździe podstawowe umiejętności nawiązywania i utrwalania pozytywnej współpracy z mediami oraz nabeździe umiejętność przygotowania się do wystąpień medialnych. W zakresie kompetencji społecznych uczestnik szkolenia nabeździe zdolność do przeanalizowania własnego sposobu prezentowania siebie.

Grupa docelowa

Szkolenie adresowane do osób, których praca zawodowa lub inne zajęcia związane są z potrzebą wystąpień na większą i mniejszą skalę.

Informacje dodatkowe

Nasza oferta

Z powodzeniem, od wielu lat, prowadzimy szkolenia sprzedażowe, merchandisingowe, managerskie, marketingowe oraz z zakresu umiejętności osobistych i obsługi programów komputerowych. Nowością w naszej ofercie są szkolenia transportowe, prawne, księgowość czy dla działu zakupów.

Zrealizujemy także filmy szkoleniowe.

Zapraszamy do zapoznania się z filmem promującym naszą działalność:

A także do obejrzenia relacji z naszego szkolenia:

Wszystkie nasze realizacje dostępne [tutaj](#).

Zapraszamy do oglądania filmu promującego naszą działalność w zakresie nagrywania filmów szkoleniowych:

Pełna oferta na stronie → www.wartoszkoic.pl

A o tym jakie mamy metody szkoleniowe i dlaczego warto się szkolić opowiada nasza trenerka Katarzyna Zych:

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak danych					

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Marcin Grzelak
Obszar specjalizacji	Sprzedaż, techniki sprzedaży, obsługa klienta, telemarketing, zarządzanie sprzedażą, rozwój osobisty.
Doświadczenie zawodowe	Posiada 17-letnie doświadczenie zawodowe, zdobyte w największych sieciach handlowych. Piastował stanowisko menedżerskie w jednej z największych sieci spożywczych Albert (Ahold Polska) gdzie zarządzał grupą około 40 pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż i obsługę klienta. Swoje doświadczenie jak i wiedzę połączył jako trener-praktyk w sieci Intermarche (SCA PR Polska). Koordynował otwarcia ponad 40 placówek handlowych podczas których przygotowywał do pracy pracowników działów sprzedaży. W Intermarche przeszkolił rzesze sprzedawców odpowiedzialnych za obsługę klienta. Szkolił menedżerów oraz przyczynił się do rozwoju wiedzy i umiejętności przyszłych właścicieli spółek franchisingowych.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Tworzył i wdrażał w sieci MediaExpert (TERG Sp. z o. o.) Standardy Obsługi Klienta, na którym pracuje ponad dwa tysiące sprzedawców. Jako trener wewnętrzny specjalizował się w szkoleniach z technik sprzedaży, obsługi klienta oraz reklamacji na poziomie podstawowym jak i zaawansowanym. Opracował techniki sprzedaży produktów komplementarnych oraz sprzedaży usług (przedłużona gwarancja, kredyt)Dzięki zdobytemu doświadczeniu, obecnie jako trener freelancer realizuje szkolenia zarówno dla początkujących jak i doświadczonych handlowców z branży budowlanej, odzieżowej, spożywczej. Dla sieci Drzwi i podłogi VOX stworzył i przeprowadził unikatowe warsztaty z zakresu wykorzystania wiedzy z zakresu aranżacji w procesie sprzedaży. Twórca wielu autorskich szkoleń i specjalista z zakresu sprzedaży (m.in. techniki sprzedaży, obsługi klienta, telemarketing, zarządzanie sprzedażą,) oraz rozwoju osobistego. Prowadził treningi handlowców w miejscu pracy dla sieci Mediaexpert oraz lidera branży domowe AGD firmy ALTOM. Akredytowany trener metodologii Insights Discovery, na bazie której prowadzi autorskie programy szkoleniowo-rozwojowe dla zespołów i liderów. Autor wielu filmów szkoleniowych z zakresu sprzedaży dla największych sieci handlowych w Polsce.
Wykształcenie	Posiada certyfikat Akademii Mistrzów Treningu na poziomie mistrzowskim oraz certyfikat Małopolskiej Szkoły Trenerów Organizacji ROZVIJAK na poziomie zaawansowanym. Ukończył studia podyplomowe na Akademii Trenerów Biznesu w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. Z wykształcenia mgr zarządzania, absolwent Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu oraz Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Lokalizacja usługi

Adres:

52-510 Konin, woj. wielkopolskie

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Szkolenie może zostać zrealizowane w siedzibie Państwa firmy lub w dowolnym wybranym przez Państwa miejscu.

Warunki logistyczne: