

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

Jak budować osobowość trenera szkoleniowca.

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	2019/09/19/41053/459163		
Cena netto	3 400,00 zł	Cena brutto	3 400,00 zł
Cena netto za godzinę	188,89 zł	Cena brutto za godzinę	188,89
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	18		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-11-18	Termin zakończenia usługi	2019-11-19

Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-09-20	Termin zakończenia rekrutacji	2019-11-15
Maksymalna liczba uczestników	8		
Kategoria główna KU	Rozwój osobisty		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Znak Jakości TGLS Quality Alliance		
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	Hamera Group Sp. z o.o.		
Osoba do kontaktu	Dominik Hamera	Telefon	+48 888 677 422
E-mail	office@hameragroup.com		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Uczestnik po odbytym szkoleniu będzie potrafił rozpoznawać różne typy osobowości i dostosować do każdego z nich swoje zachowanie i styl komunikacji, będzie potrafił odczytać sygnały mowy ciała i wykorzystać je w skutecznej autoprezentacji, będzie potrafił budować dobry kontakt emocjonalny z innymi ludźmi, wykorzystując "dopasowanie" w procesie komunikacji, opanuje sztukę wywoływania pierwszego wrażenia, opanuje sztukę prezentacji oraz wystąpień publicznych, a także pozna techniki i metody redukcji zbyt dużego stresu zakłócającego pożądaną prezentację podczas szkolenia. Ponadto uczestnik zdobędzie kompetencje społeczne tj: umiejętność komunikowania się, umiejętność budowania relacji z innymi ludźmi, umiejętność samokształcenia się, umiejętność pracy w zespole, kompetencje przekazywania swojej wiedzy, techniki motywacji i inspiracji uczestników do zajęć.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Część I - WRAŻENIE Zacniemy od warsztatów z kamerą.

Uczestnicy opowiedzą o sobie przez 2 minuty a potem dyskretnie acz konkretnie otrzymają informację

zwrotną.

Każdy się stresuje. Sztuka opanowania tremy.

1. Po czym publiczność poznaje tremę.
2. Zakłócenie ruchu i motoryki podczas prezentacji: drżenie dłoni i głosu, suchość w ustach, kontrolowanie mięśni – drżenia lub nadmiernego spięcia.
3. Zakłócenia mowy podczas przemówienia.
4. Strach i trema - techniki zmniejszania napięcia. Informacje o podmiocie świadczącym usługę
5. Tricky dobrego prezentera.

Część II – A Diabeł tkwi w szczegółach Aparycja. Jak odbierane są elementy komunikacji:

1. Garderoba – wpływanie kolorem i stylem na wizerunek.
2. Oprawa oczu,
3. Ułożenie głowy,
4. Kolor, fryzura i długość włosów, karnacja,
5. Dłonie, w tym barwa, kształt i długość paznokci
6. Sylwetka, postawa, wzrost i ich wpływ na odbiór przez innych ludzi
7. Sposób pukania i otwierania drzwi
8. Kroki i styl wejścia do pokoju
9. Wykorzystanie odległości między rozmówcami
10. Zajęciu odpowiedniego miejsca przy stole przez nas i przez innych uczestników spotkania
11. Dobór ustawienie stołów i innych elementów wyposażenia (znaczenie i odbiór różnego wyposażenia)
12. Wykorzystanie kolorów, światła i zapachów,
13. Sposób siadania, ułożenia dłoni, tułowia i nóg
14. Znaczenia czasu jako sygnału w relacjach międzyludzkich m.in. tego, jak odbierane jest zaproponowanie wody, soku, kawa lub herbaty
15. Wpływ dodatków konferencyjnych na relacje międzyludzkie, a nawet jak ułatwić a jak utrudnić mówienie takimi dodatkami

Część III – MAGIA CIAŁA Autoprezentacja podczas narad i spotkań.

Będą pamiętać jak wyglądasz i jak mówisz, i tylko trochę to, co mówisz. Aż 93 procent oceny prezentacji to komunikacja niewerbalna, w tym mowa ciała. W tym bloku uczestnicy dowiedzą się jak pokazać pewność siebie i jak stworzyć wrażenie doskonałego prezentera. Nauczą się też sygnałów, które zdradzają stres, kłamstwo, niepewność, zdradę, manipulację.

1. · Sygnały niepewności.
2. · Sygnały kłamstwa.
3. · Sygnały stresu.
4. · Gesty pewności siebie.
5. · Gesty uzupełniające słowa.

- 6. · Gestykulacja podczas prezentacji.
- 7. · Styl gestykulacji a motywowanie prezentacją.
- 8. · Emocje mówcy w ruchach ciała – kinezyka.

Część IV - Magia głosu , magia słów Magia głosu

- 1. · Ustalenie kompetencji komunikacyjnych w oparciu o jakość głosu.
- 2. · Ćwiczenia przed wystąpieniem publicznym.
- 3. · Prawidłowa emisja głosu.
- 4. · Tempo mówienia i inne walory głosu – ich wykorzystanie do skutecznego prezentowania.
- 5. · Głos perswazyjny – praca nad barwą głosu i jego siłą, modulacją, artykulacją i akcentem.
- 6. · Sztuka władania pauzą jako narzędzie oddziaływania na słuchaczy.

Magia słów Retoryka. Jak spowodować, aby słuchali i rozumieli o co mi chodzi?

Zastosowanie w praktyce: pytania do audytorium, pozytywnego szoku i zainteresowania zaskakującą informacją, historii opisującej przeszłość lub przyszłość, anegdoty, cytatu i przykładu znanych ludzi, analogii, porównań i przenośni.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

-Wiedza: wiedza na temat budowania autoprezentacji, wiedza dotycząca skutecznego prowadzenia spotkań, poznanie tricków i technik prezenterkich do wzbudzenia zainteresowania słuchaczy, wiedza dotycząca różnego rodzaju typów osobowości

-Umiejętności: umiejętności prezentowania, umiejętności wykorzystania głosu, słów i mowy ciała do zaangażowania słuchaczy, opanowanie sztuki ciekawego otwierania wystąpienia oraz interesującego podsumowania, wyeliminowanie a w międzyczasie ukrycie sygnałów stresu,

- Kompetencje społeczne: umiejętność komunikowania się, umiejętność budowania relacji z innymi ludźmi, umiejętność samokształcenia się, umiejętność pracy w zespole,

Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich osób pracujących z ludźmi w środowisku biznesowym, chcących poznać zasady dobrej, skutecznej komunikacji i opanować umiejętność eksponowania pozytywnego wizerunku swojej osoby. Szkolenie dla osób prowadzących szkolenia biznesowe.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Dzień 1	2019-11-18	08:00	16:00	8:00
2	Dzień 2	2019-11-18	08:00	16:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Kamila Sanok
Obszar specjalizacji	Promocja, marketing, social media, sprzedaż, obsługa klienta, coaching, rozwój osobisty.
Doświadczenie zawodowe	Od 2016 aktywna w branży trener rozwoju osobistego, marketingu, promocji, sprzedaży i obsługi klienta, zwłaszcza w środowisku lokalnym, na co dzień doradca klienta w zakresie doradztwa zawodowego
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Od 2014 prowadzi regularnie szkolenia z zakresu automotywacji – rozwój i chęć do pracy jako źródło sukcesów zawodowych i osobistych, marketingu, promocji, social media, sprzedaży, kontaktu z klientem, komunikacji bezpośredniej, e-marketingu, nawiązywania i utrzymywania relacji B2B.
Wykształcenie	Wyższe, ekonomiczne

Lokalizacja usługi

Adres: Ława, woj. warmińsko-mazurskie Szczegóły miejsca realizacji usługi:	Warunki logistyczne:
---	----------------------