

AKAT Consulting Sp.
z o.o.**Autoprezentacja i wystąpienia publiczne -
termin gwarantowany.**

Numer usługi 2022/12/12/52158/1612372

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 13.11.2024 do 14.11.2024

1 850,00 PLN brutto

1 850,00 PLN netto

132,14 PLN brutto/h

132,14 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą nabyć praktycznych umiejętności związanych z przygotowaniem i wygłaszaniem prezentacji publicznych oraz które chcą pogłębić swoje kompetencje w obszarach związanych z komunikacją z odbiorcami oraz redukcją stresu i tremy.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	12-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wykształcenie i nabycie przez uczestników praktycznych umiejętności związanych z przygotowaniem i wygłaszaniem prezentacji publicznych. Uczestnicy pogłębią również swoje kompetencje w obszarach związanych z komunikacją z odbiorcami oraz redukcją stresu i tremy, które w sposób naturalny wiążą się z wystąpieniami publicznymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• Poznaje tajniki skutecznego wykorzystania różnego rodzaju pomocy związanych z prezentacjami.	• Korzysta z narzędzi pozwalających na skuteczne oddziaływanie na trudnego uczestnika i jego uwagi.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Wydawane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Wydane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

W wydawanym zaświadczeniu znajduje się informacja o osobie prowadzącej i walidującej .

Program

Dzień 1

Moduł 1

1. Komunikowanie niewerbalne i werbalne

- Bariery komunikacyjne
- Jak rozmawiać, aby zostać zrozumianym
- Style komunikacji i zrozumienie intencji rozmówcy.
- Znaczenie niezbędnych gestów i pozycji mowy ciała.
- Komunikowanie niewerbalne kobiet i mężczyzn
- Odczytywanie gestów, bariery dłoni, ramion i rąk.
- Ocenianie i podejmowanie decyzji - gesty.
- Sygnały ostrzegawcze, których nie należy lekceważyć w trakcie spotkań.
- Poza siły i zawłaszczanie terytorium.
- Odzwierciedlenie czyli efekt kameleona.
- Oznaki strachu, zdenerwowania i braku komfortu oraz kłamstwa.
- Wprowadzenie do ekspresji mimicznych - jak rozpoznawać podstawowe emocje?
- Rozpoznawanie mikroekspresji

Moduł 2

2. Wizerunek i psychologia wyglądu

- Cechy, które oceniamy automatycznie tylko na podstawie wyglądu.
- Komunikacja niewerbalna w kreowaniu wizerunku publicznego i medialnego.
- Co wygląd mówi o Tobie? - analiza wizerunku pod kątem pierwszego wrażenia
- Od czego zależy sympatia i zaufanie przy pierwszym kontakcie
- Jakie sygnały niewerbalne wysyłamy swoim wyglądem?
- Pierwsze wrażenie.
- Co możemy wyczytać z twarzy?
- Działanie stereotypów i uprzedzeń.
- Kontakt wzrokowy i jego znaczenie.
- Co źle wpływa na wizerunek?
- Strój i status społeczny.
- Powitanie i podanie ręki - czy moc uścisku i ułożenie dłoni ma znaczenie?

Dzień 2

Moduł 3

3. Wystąpienia publiczne

- Wykorzystanie przestrzeni w trakcie prezentacji
- Rola postawy, mowy ciała i ekspresji mimicznych podczas wystąpień publicznych
- Technika 5W – skuteczny sposób na zbudowanie dobrego wizerunku przez prelegenta i wyrażenie szacunku do odbiorców.
- Trudne sytuacje w trakcie prezentacji – co może się zdarzyć i jak sobie z tym poradzić
- Charyzma i stage presence.
- Autoprezentacja i mowa ciała w wystąpieniach na żywo i on-line.

Moduł 4

4. Stres i trema – jak sobie z nimi radzić?

- Definicja i źródła stresu
- Stres nie zawsze oznacza to samo – eusters i dystres.
- Sytuacje stresowe podczas wystąpień i reagowanie na nie.
- Psychologiczne mechanizmy obronne w stresie.
- Techniki antystresowe oddziałujące na ciało.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Komunikowanie niewerbalne i werbalne Bariery komunikacyjne Jak rozmawiać, aby zostać zrozumianym Style komunikacji i zrozumienie intencji rozmówcy.	Barbara Gańcza	13-11-2024	08:30	12:00	03:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 6 Przerwa	Barbara Gańcza	13-11-2024	12:00	12:30	00:30
3 z 6 Wizerunek i psychologia wyglądu Cechy, które oceniamy automatycznie tylko na podstawie wyglądu. Komunikacja niewerbalna w kreowaniu wizerunku publicznego i medialnego.	Barbara Gańcza	13-11-2024	12:30	15:30	03:00
4 z 6 Wystąpienia publiczne Wykorzystanie przestrzeni w trakcie prezentacji Rola postawy, mowy ciała i ekspresji mimicznych podczas wystąpień publicznych	Barbara Gańcza	14-11-2024	08:30	12:00	03:30
5 z 6 Przerwa	Barbara Gańcza	14-11-2024	12:00	12:30	00:30
6 z 6 Stres i trema – jak sobie z nimi radzić? Definicja i źródła stresu Stres nie zawsze oznacza to samo – eusters i dystres. Sytuacje stresowe podczas wystąpień i reagowanie na nie.	Barbara Gańcza	14-11-2024	12:30	15:30	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 850,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	132,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Barbara Gańcza

Ukończyła prawo na Uniwersytecie Wrocławskim, specjalizuje się w prawie ochrony danych osobowych. Jest też absolwentką studiów podyplomowych z kierunków: pedagogika, przedsiębiorczość i zarządzanie zasobami ludzkimi.

Od kilku lat pracuje jako wykładowca akademicki we Wrocławskiej Wyższej Szkole Informatyki Stosowanej i Wyższej Szkole Handlowej we Wrocławiu. Uczy przedmiotów związanych z prawem ochrony danych osobowych oraz innych, rozwijających kompetencje managerskie: trening i coaching managerski oraz komunikacja interpersonalna. Współpracuje również z Dolnośląską Szkołą Wyższą (projekty z przedsiębiorczości) i Wyższą Szkołą Bankową (wystąpienia publiczne). Jako manager posiada kilkuletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami polskimi i międzynarodowymi. Uczestniczyła w wielu edukacyjnych projektach zagranicznych (Hiszpania, Portugalia, Nigeria) gdzie wspierała przedsiębiorczość indywidualną uczestników i koordynowała budowanie zespołów.

Stosuje metody coachingowe w rozwiązywaniu problemów i wspieraniu potencjału indywidualnego swoich klientów.

W ciągu dwóch lat od rozpoczęcia usługi przeprowadziła ponad 120 godzin pracy szkoleniowej z zakresu, który pokrywa się z zakresem zaplanowanego szkolenia.

E-mail: barbaragancza@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma notes, teczkę, długopis, a po zakończeniu usługi raport w postaci analizy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w formie zamkniętej – dedykowanej.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).

Zapraszamy do kontaktu.

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

ul. Kleczkowska 45

Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686