



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



Wystąpienia publiczne, autoprezentacja i prezentacja oferty - aktywny trening

Numer usługi 2023/12/21/159753/2042638

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 14.11.2024 do 15.11.2024

1 992,60 PLN brutto

1 620,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do <ul style="list-style-type: none">wszystkich osób, których praca wiąże się z przygotowaniem i przedstawianiem prezentacji/ofert podczas spotkań z klientami zewnętrznymi jak i wewnętrznymiosób, które chcą doskonalić swoje umiejętności w zakresie przygotowywania prezentacji, kreowania swojego wizerunku, budowania argumentacji oraz radzenia sobie z sytuacjami trudnymi, tj. panowanie nad stresem, budowanie zaangażowania, radzenie sobie z zastrzeżeniami i trudnymi pytaniami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	08-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Cel szkolenia:

Kompleksowe przygotowanie do przygotowywania i prowadzenia prezentacji biznesowych oraz wystąpień publicznych dzięki:

1. Umiejętności panowania i odpowiedniego wykorzystania technik mowy ciała
2. Poznaniu najważniejszych zasad budowania struktury prezentacji biznesowej
3. Skutecznej komunikacji interpersonalnej z odbiorcami
4. Umiejętności korzystnego występowania
5. Umiejętności radzenia sobie z treścią i stresem

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz praktycznych unikalnych metod.	Potrafi prowadzić prezentacje - wykazuje znajomość etapów prezentacji	Test teoretyczny
Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz praktycznych unikalnych metod.	dostosowuje styl prezentacji do odbiorców i tematu	Test teoretyczny
	- Potrafi budować dobre wrażenie na odbiorcach prezentacji - w trakcie prezentacji nawiązuje i podtrzymuje kontakt ze słuchaczami	Test teoretyczny
	zna sposoby radzenia sobie ze stresem i treścią	Test teoretyczny
Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz praktycznych unikalnych metod.	- radzi sobie z sytuacjami trudnymi i własnym stresem w trakcie prezentacji - stosuje metody radzenia sobie z brakiem zainteresowania/znudzeniem odbiorców	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?

Tak, dokument 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień 1

PRETEST

Moduł 1 Wprowadzenie do komunikacji

- Czym jest komunikacja interpersonalna
- Model komunikacji wg. Shannona i Waver
- Składowe komunikacji

Moduł 2 Style społeczne, a skuteczność komunikacji

- Style społeczne / komunikacyjne a bazie metodologii DISC
- Określenie własnego stylu w komunikacji
- Rozpoznawanie i dostosowanie komunikatu do innego stylu komunikacyjnego

Moduł 3 Narzędzia skutecznej komunikacji

- Podstawowe rodzaje pytań

-pytania otwarte

-pytania zamknięte

- Zaawansowane rodzaje pytań

-pytania faktograficzne

-pytania genetyczne

-pytania hipotetyczne

-pytania o cud

- Narzędzia precyzyjnej komunikacji

- parafraza

- klaryfikacja

- aktywne słuchanie

Moduł 4 Asertywność w komunikacji

- Czym jest asertywność i jak mądrze z niej korzystać w świecie biznesu
- Macierz postaw życiowych wg. Harrisa
- Narzędzia asertywnej komunikacji

- Asertywna odmowa

- Obrona własnych granic psychologicznych

- Asertywna reakcja na krytykę

- Komunikat JA

Dzień 2

MODUŁ 1 SIŁA JEST W TOBIE, CZYLI SUBTELNA SZTUKA AUTOPREZENTACJI

Jak zbudować swój autorytet jako prezentera

Pierwsze wrażenie i jego wpływ na odbiór całej prezentacji

Jak się ciekawie przedstawić i mówić o sobie - model Elevator Pitch

Autoprezentacja na forum każdego z uczestników

MODUŁ 2 JAK OPANOWAĆ TREMĘ I RADZIĆ SOBIE Z TRUDNYMI SYTUACJAMI PODCZAS PREZENTACJI

Sposoby „uspokojenia organizmu” w sytuacji prezentacji

Metody szybkiego i skutecznego wprowadzenia się w dobry nastój

Sposoby zwiększenia pewności siebie przed prezentacją

Jak radzić sobie z trudnym słuchaczem (słuchacz agresywny, podważający zdanie prowadzącego, przesadnie skupiony na szczegółach, itp.)

Pytania i odpowiedzi - szansa czy zagrożenie

Sposoby odpowiedzi na trudne / zaskakujące pytania

Aktywne słuchanie szansą na uniknięcie trudnych sytuacji.

MODUŁ 3 JAK PRZYGOTOWAĆ KAŻDĄ PREZENTACJĘ - KONSTRUKCJA DOBREJ PREZENTACJI

Cel i zakładany rezultat prezentacji

Analiza słuchaczy, czyli do kogo będę mówił i jak dostosować komunikat do audytora

Jak wywołać efekt WOW, czyli mocny początek i jeszcze mocniejsze zakończenie

8 etapowy model przygotowania każdego wystąpienia/ prezentacji biznesowej

Uniwersalne struktury prezentacji

Potęga checklisty

MODUŁ 4 VIDEOTRENING PREZENTACJI

Ćwiczenie wcześniej przygotowanych prezentacji na forum

Analiza występów

Feedback wewnętrzny i zewnętrzny grupy

POSTTEST

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 PRETEST	Łukasz Fiuczyński	14-11-2024	09:00	09:05	00:05
2 z 13 Wprowadzenie do komunikacji	Łukasz Fiuczyński	14-11-2024	09:05	10:30	01:25
3 z 13 Style społeczne, a skuteczność komunikacji	Łukasz Fiuczyński	14-11-2024	10:30	12:00	01:30
4 z 13 Narzędzia skutecznej komunikacji	Łukasz Fiuczyński	14-11-2024	12:00	14:00	02:00
5 z 13 Asertywność w komunikacji	Łukasz Fiuczyński	14-11-2024	14:00	16:30	02:30
6 z 13 VIDEOTRENING PREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	14-11-2024	14:30	16:00	01:30
7 z 13 PODSUMOWANIE SZKOLENIA - DZIEŃ 1	Łukasz Fiuczyński	14-11-2024	16:30	17:00	00:30
8 z 13 sesja szkoleniowa	Łukasz Fiuczyński	15-11-2024	09:00	17:00	08:00
9 z 13 SIŁA JEST W TOBIE, CZYLI SUBTELNA SZTUKA AUTOPREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	15-11-2024	09:00	11:00	02:00
10 z 13 JAK OPANOWAĆ TREMĘ I RADZIĆ SOBIE Z TRUDNYMI SYTUACJAMI PODCZAS PREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	15-11-2024	11:00	13:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 13 JAK PRZYGOTOWAĆ KAŻDĄ PREZENTACJĘ - KONSTRUKCJA DOBREJ PREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	15-11-2024	13:00	14:30	01:30
12 z 13 PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA	Łukasz Fiuczyński	15-11-2024	16:00	16:55	00:55
13 z 13 POSTTEST	Łukasz Fiuczyński	15-11-2024	16:55	17:00	00:05

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 992,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 620,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Fiuczyński

Przedsiębiorca, trener, mówca, a przede wszystkim praktyk sprzedaży oraz wystąpień. Posiada ponad 18-letnie doświadczenie w sprzedaży. Umiejętności handlowe zdobywał pracując na stanowiskach handlowca, kierownika, głównego specjalisty ds. rozwoju sprzedaży i menedżera rynku sprzedaży. Od 12 lat związany z branżą szkoleniową. Współautor 11-dniowej Akademii Handlowca B2B, Wicemistrz Polski w wystąpieniach publicznych organizacji Toastmasters International (2021r.) Autor podcastu o komunikacji i wystąpieniach publicznych "Mówić każdy może". Regularnie publikuje artykuły eksperckie w magazynach branżowych SzeF Sprzedaży i As Sprzedaży

Specjalizacja trenerska: szkolenia z obszaru sprzedaży B2B, B2C, sprzedaż doradcza, budowanie wartości rozwiązania, techniki sprzedaży, sprzedaż przez telefon oraz bezpośrednia, obsługa klienta, wywieranie wpływu, wystąpienia publiczne, storytelling, storytelling w sprzedaży,

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie odbywa się w godzinach od 9:00 do 17:00.

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku

VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

! Należymy do grona firm szkoleniowych posiadającą wpis do **Rejestru Instytucji Szkoleniowych**

Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015

Adres

ul. Josepha Conrada 29/A

31-357 Kraków

woj. małopolskie

Hotel Conrad Comfort

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 698 920 368