



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



Wystąpienia publiczne, autoprezentacja i prezentacja oferty - aktywny trening

Numer usługi 2023/12/21/159753/2042642

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 24.10.2024 do 25.10.2024

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie polecane jest dla Dla pracowników, menedżerów, którzy pragną wykształcić, polepszyć swe umiejętności komunikowania się z innymi. Szkolenia z komunikacji interpersonalnej kierujemy również do tych osób, które chcą wykorzystać w sposób świadomy umiejętności komunikacyjne do budowania współpracy z innymi, indywidualnie i w pracy zespołu.</p> <p>Polecane także dla uczestników, którzy chcą usprawnić swój styl przekaz prezentacyjny.</p> <p>Dla tych, którzy posługują lub pragną posługiwać się prezentacjami w swojej praktyce zawodowej i chcieliby to robić bardziej interesująco oraz z poczuciem wewnętrznego komfortu i panowania nad emocjami.</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	17-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
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

Celem szkolenia jest uzupełnienie wiedzy osób na każdym stanowisku poprzez przekazanie informacji dotyczących zwiększenia efektywności osobistej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi prowadzić prezentacje	umiejętnie promuje przedstawiane treści	Test teoretyczny
	zachowuje odpowiednią kolejność prezentowanych treści – wykazuje znajomość etapów prezentacji	Test teoretyczny
Potrafi budować pozytywne wrażenie	dostosowuje styl prezentacji do odbiorców i tematu	Test teoretyczny
	stosuje metody kierowania poziomem energii uczestników w trakcie prezentacji	Test teoretyczny
Radzi sobie z sytuacjami trudnymi i własnym stresem w trakcie prezentacji	w trakcie prezentacji nawiązuje i podtrzymuje kontakt ze słuchaczami	Test teoretyczny
	zna sposoby radzenia sobie z przeżywanym stresem i treścią	Test teoretyczny
	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

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

Program

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 10 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x 2 dni

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

DZIEŃ 1

MODUŁ 1:

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA TAJNĄ BRONIĄ PRELEGENTA

Czym jest komunikacja interpersonalna

Model komunikacji wg. Shannona i Waver

Składowe komunikacji

Pierwsze wrażenie, a wpływ na odbiór przemówienia/ prezentacji

MODUŁ 2:

STYLE SPOŁECZNE, A SKUTECZNOŚĆ KOMUNIKACJI PODCZAS PREZENTACJI

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 PODCZAS PREZENTACJI I WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

Podstawowe rodzaje pytań

-pytania otwarte

-pytania zamknięte

Zaawansowane rodzaje pytań

-pytania faktograficzne

-pytania genetyczne

-pytania hipotetyczne

-pytania o cud

Narzędzia precyzyjnej komunikacji

- paraf raz
- klaryfikacja
- aktywne słuchanie

MODUŁ 4

POSTAWA ASERTYWNA PODCZAS PREZENTACJI, WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH I PREZENTACJI OFERTY

Czym jest aser tywność i jak mądrze z niej korzystać w świecie biznesu

Macierz postaw życiowych wg. Har r isa

Narzędzia aser tywnej komunikacji

- Aser tywna odmowa
- Obrona własnych granic psychologicznych
- Aser tywna reakcja na krytykę
- Komunikat JA

2 DZIEŃ

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 Pi tch

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 nast rój

Sposoby zwiększenia pewności siebie przed prezentacją

Jak radzić sobie z t rudnym słuchaczem (słuchacz agresywny, podważający zdanie prowadzącego, przesadnie skupiony na szczegółach, i tp)

Pytania i odpowiedzi- szansa czy zagrożenie

Sposoby odpowiedzi na t rudne / zaskakujące pytania

Aktywne słuchanie szansą na uniknięcie t rudnych sytuacji.

MODUŁ 3

JAK PRZYGOTOWAĆ KAŻDĄ PREZENTACJĘ - KONSTRUKCJA DOBREJ PREZENTACJI

Cel i zakładany rezul tat prezentacji

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

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

8 etapowy model przygotowania każdego wystąpienia/ prezentacji biznesowej

Uniwersalne st ruktury prezentacji

Potęga checklisty

MODUŁ 4

VIDEOTRENING PREZENTACJI

Ćwiczenie wcześniej przygotowanych prezentacji na forum

Analiza występów

Feedback trenerski i ze strony grupy

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test online	-	24-10-2024	08:50	09:00	00:10
2 z 16 EFEKTYWNA KOMUNIKACJA TAJNĄ BRONIĄ PRELEGENTA	Łukasz Fiuczyński	24-10-2024	09:00	11:15	02:15
3 z 16 Przerwa	Łukasz Fiuczyński	24-10-2024	11:15	11:25	00:10
4 z 16 STYLE SPOŁECZNE, A SKUTECZNOŚĆ KOMUNIKACJI PODCZAS PREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	24-10-2024	11:25	13:40	02:15
5 z 16 Przerwa	Łukasz Fiuczyński	24-10-2024	13:40	14:05	00:25
6 z 16 NARZĘDZIA SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI PODCZAS PREZENTACJI I WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH	Łukasz Fiuczyński	24-10-2024	14:05	15:35	01:30
7 z 16 Przerwa	Łukasz Fiuczyński	24-10-2024	15:35	15:45	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 16 POSTAWA ASERTYWNA PODCZAS PREZENTACJI, WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH I PREZENTACJI OFERTY	Łukasz Fiuczyński	24-10-2024	15:45	17:15	01:30
9 z 16 SIŁA JEST W TOBIE, CZYLI SUBTELNA SZTUKA AUTOPREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	25-10-2024	09:00	11:15	02:15
10 z 16 Przerwa	Łukasz Fiuczyński	25-10-2024	11:15	11:25	00:10
11 z 16 JAK OPANOWAĆ TREMĘ I RADZIĆ SOBIE Z TRUDNYMI SYTUACJAMI PODCZAS PREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	25-10-2024	11:25	13:40	02:15
12 z 16 Przerwa	Łukasz Fiuczyński	25-10-2024	13:40	14:05	00:25
13 z 16 JAK PRZYGOTOWAĆ KAŻDĄ PREZENTACJĘ - KONSTRUKCJA DOBREJ PREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	25-10-2024	14:05	15:35	01:30
14 z 16 Przerwa	Łukasz Fiuczyński	25-10-2024	15:35	15:45	00:10
15 z 16 VIDEOTRENING PREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	25-10-2024	15:45	17:15	01:30
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test online	Łukasz Fiuczyński	25-10-2024	17:15	17:25	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 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

Materiały szkoleniowe w formie papierowej, teczki, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu e-mail z dodatkowym e-bookiem.

Informacje dodatkowe

Szkolenie odbywa się w godzinach od 09:00 - 17:15

Każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015

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 %

Adres

ul. Geologiczna 4
02-246 Warszawa
woj. mazowieckie

Hotel Arche Geologiczna

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 333 003 145