



4GROW Sp. z o.o.



Szkolenie Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

Numer usługi 2024/04/25/140920/2135416

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 05.09.2024 do 06.09.2024

3 308,70 PLN brutto

2 690,00 PLN netto

206,79 PLN brutto/h

168,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie Wystąpienia publiczne jest dla Ciebie jeśli: • będziesz występować przed: • zarządem, menadżerami • członkami zespołu projektowego lub współpracownikami • setkami uczestników konferencji, prelekcji, seminarium • przed klientem w kameralnym gronie • kamerą • jesteś przełożonym lub będziesz zarządzać zespołem - będziesz przemawiać do zespołu • przygotowujesz się do roli trenera lub jesteś trenerem "samoukiem" • celem Twojego wystąpienia jest: • przemowa motywacyjna • prezentacja w PowerPoint, • analiza wyników w Excelu • analiza ryzyk i problemów • rekomendacja pomysłów • przekazanie nowych informacji • uczenie i rozwijanie innych
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

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

nie

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

nie

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

nie

Program

Wszystkie prezentacje i wystąpienia uczestników są nagrywane kamerą (około 5-6 wystąpień), łącznie z informacją zwrotną o obszarach do rozwoju i silnych stronach udzielaną przez trenera i wybranych Uczestników. Uczestnik otrzymuje swoje nagrania, aby móc dalej doskonalić swój warsztat po szkoleniu.

1. Jak opanować stres i treść?

- Przyczyny stresu - jak się przygotować i o co zadbać przed prezentacją.
- Objawy stresu - perspektywa prezentera i publiczności.
- Techniki obniżania stresu i uruchamiania poczucia pewności siebie.

2. Jak zaciekać publiczność w trakcie wystąpienia?

- **Budowanie zaciekania, napięcia, dialogu, rozbawienia:**
 - zabiegami retorycznymi,
 - Strukturą Sinusoidy™,
 - Strukturą Rekina™,
 - Fantami i rekwizytami,
 - Narzędziami wspierającymi (slajdy, flip, karty, itp),
- **Zabiegi retoryczne:**
 - odwołanie,
 - pauzy,
 - powtórzenia,
 - antytezy,
 - anegdota,
 - metafora,
 - pytania i pytania retoryczne.

3. Jak mową niewerbalną budować wizerunek profesjonalnego mówcy?

- **Wzrok i kontakt wzrokowy** - dostaniesz kilka technik, dzięki którym Twoje oczy będą wiedziały co robić;).
- **Mowa ciała** - body language - nauczymy Cię czuć się w swoim ciele podczas wystąpień publicznych jak ryba w wodzie! Dopasujemy najlepiej pasujące do Ciebie i wspierające Twój autorytet:
 - mimikę (Twoje najlepsze wyrazy twarzy),
 - postawę (m.in. układy nóg, ustawienie bioder),
 - gesty statyczne (m.in. łódki, wieżyczki, macho itp),
 - gestykulację (zapraszanie, przerywanie, witanie, żegnanie),
- **Twój głos** nabierze mocy dzięki prostym ćwiczeniom do pracy nad emisją głosu:
 - dykcją,
 - intonacją,
 - modulacją,
 - głośnością,
 - szybkością,
- **Dynamika w wystąpieniu** - przećwiczysz poruszanie się przed publicznością:
 - proksemikę - jakie odległości zachować,
 - gdzie i jak siadać,

- jak poruszać się przy narzędziach - rzutniku, flipcharcie.
- Elementy **savoir-vivre w autoprezentacji** - czego nie wypada a co wolno robić.

4. Jakiej użyć treści i w jakiej formie, by przekonać?

- Ustalenie kryteriów efektywności oraz celu - to fundament Twojej przyszłej satysfakcji.
- Dopasowanie treści do potrzeb słuchaczy tak, żeby osiągnąć swój zamierzony efekt, a odbiorcom dać satysfakcję.
- **Struktury i scenariusze wystąpienia używane przez najlepszych mówców** (m.in. Steve Jobs, Anthony Robbins, Brian Tracy, Barack Obama)
- Projektowanie struktury treści – czyli co zrobić, by przekaz był utrzymujący skupienie, zrozumiały i efektywny:
 - **Struktura Perswazji™** – jak wzbudzić i utrzymać dynamikę oraz przekonać odbiorcę do pożądanego myśli i decyzji.
 - **Model Rekina™** – jak zjednać sobie odbiorcę i zostawić na długo w jego głowie nasz przekaz.
 - **Struktura przekazu** – pionowa i pozioma – jak mówić zrozumiale.
- Wzorce budowania, funkcje i proporcje treści: wstępu, rozwinięcia i zakończenia.
- Zarządzanie czasem - proporcje czasowe dla elementów wystąpienia i prezentacji.
- **Storytelling** - jak wykorzystać historię i fabułę, by ze zdwojoną siłą przekazać kluczowe treści.

5. Jak zarządzać "trudną" publicznością?

- Techniki do pobudzania (publiczność niezainteresowana/ znudzona).
- Techniki do otwierania (odbiorca nieśmiały/ małowówny).
- Techniki do dyscyplinowania i zyskiwania przychylności w oporze (uczestnik gadatliwy/ nieuwważający/ atakujący/ złośliwy).

6. Optymalizujemy Twoje wystąpienia

- Dopasujemy cały Twój warsztat związany z ciałem, technikami oraz narzędziami zewnętrznymi gdy:
 - Twoje wystąpienie dotyczy:
 - liczb (i kochasz Excela;)),
 - produktów,
 - ryzyk i problemów,
 - rekomendacji i pomysłów,
 - nowych informacji,
 - rozwoju kompetencji odbiorców.
 - będziesz prezentować przed:
 - zarządem, menadżerami,
 - członkami zespołu projektowego lub współpracownikami,
 - uczestnikami konferencji, prelekcji, seminarium,
 - przed klientem w kameralnym gronie,
 - kamerą.
- Indywidualny plan rozwojowy:
 - Co wzmacniać,
 - Czego unikać,
 - Nad czym pracować w pierwszej kolejności.
- Więcej o programie szkolenia: <https://4grow.pl/szkolenia/wystapienia-publiczne-szkolenie-prezentacje-szkolenia>

Szkolenie trwa 16h zegarowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne	Mateusz Dąbrowski	05-09-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne	Mateusz Dąbrowski	06-09-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 308,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	206,79 PLN
Koszt osobogodziny netto	168,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Dąbrowski

Prezes, trener, coach i konsultant 4GROW. Prezes Stowarzyszenia Negocjatorów Biznesu. Praktyk biznesu - od 2010 roku zarządza firmą. Psycholog biznesu i metodyk - twórca teorii psychologicznych, technik efektywności oraz programów szkoleń. Coach certyfikowany przez International Coaching Community (ICC) oraz trener, certyfikowany partner i konsultant Insights Discovery. Wykładowca studiów podyplomowych w temacie Charyzma i Zarządzanie konfliktem na Uniwersytecie Adama Mickiewicza. Ekspert komentujący w mediach: Polsat, TVP2, TTV, Program 3 Polskiego Radia, Program 4 Polskiego Radia. Absolwent UKSW (specjalność: Psychologia Kliniczna i Osobowości) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (specjalność: Zarządzanie Ludźmi w Firmie).

Swoją karierę rozpoczął w firmach doradczych z zakresu HR. Będąc odpowiedzialnym m.in. za sprzedaż usług i ich realizację wypracował sobie solidny warsztat narzędziowy z zakresu sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i wywierania wpływu, którego z sukcesem używa i wzbogaca od 2009 - jako praktyk i właściciel 4GROW. Równocześnie prowadząc projekty rekrutacyjne, rozwijał swoją

wiedzę na temat kompetencji, procesów biznesowych i map stanowisk wykorzystywanych w różnych firmach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

Informacje dodatkowe

Co jeszcze dostaniesz EXTRA?

- **Ty i trener**

W ciągu roku od szkolenia zarządzanie sobą w czasie dajemy Ci 90 min indywidualnego treningu - sam na sam z trenerem, twarzą w twarz na spotkaniu!

- **Bez limitu godzin - kontakt telefoniczny z trenerem**

- **Troskę o Twoje potrzeby przed szkoleniem**

Trener kontaktuje się z Tobą do 2 dni po zgłoszeniu, by poznać Twoje potrzeby (czyli co jest dla Uczestnika problemem, wyzwaniem, trudnością w temacie szkolenia) i kontekst zawodowy.

- **Wygodne fotele :)**

Postanowiliśmy stworzyć w Warszawie, w naszym biurze własną salę szkoleniową, z najwyższym poziomem wygody dla Uczestnika. Postawiliśmy na szerokie, wygodne fotele.

- Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/wystapienia-publiczne-szkolenie-prezentacje-szkolenia>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenal (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach

prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431