



4GROW Sp. z o.o.



Szkolenie Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne

Numer usługi 2024/05/24/140920/2160884

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 28.10.2024 do 29.10.2024

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 | <p>Szkolenie Wystąpienia publiczne jest dla Ciebie jeśli:</p> <ul style="list-style-type: none">• będziesz występować przed:<ul style="list-style-type: none">• 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:<ul style="list-style-type: none">• 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 |

Cel

Cel edukacyjny

Po przeprowadzonym szkoleniu uczestnik potrafi zaintrygować odbiorcę, pobudzić go do refleksji i zapaść w pamięć. Uczestnik potrafi również poprowadzić prezentację pod względem merytorycznym i technicznym oraz panuje nad stresem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|------------------------------|--|
| <p>Po szkoleniu uczestnik:</p> <p>potrafi budować atrakcyjne wizualnie i ciekawe merytorycznie prezentacje, sprawia, że odbiorca chce słuchać i patrzeć oraz zapamiętuje przekaz prezentacji</p> <p>zna wszelkie funkcjonalności PowerPoint®, te podstawowe i najbardziej zaawansowane</p> <p>projektuje intrygującą i wciągającą prezentację</p> <p>wzbudza i utrzymuje zainteresowanie słuchaczy już od pierwszych słów</p> <p>formułuje przekaz w sposób jasny i klarowny mimo trudnych treści</p> <p>kontroluje modulację i dynamikę głosu</p> <p>świadomie zarządza własną mową ciała – gestami, postawą, mimiką, ruchem na scenie</p> <p>buduje autorytet wśród audytorium</p> <p>stosuje sprawdzone techniki obniżające poziom stresu przed prezentacją i w jej trakcie</p> | <p>obecność na szkoleniu</p> | <p>Wywiad swobodny</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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/ małomówny).
- Techniki do dyscyplinowania i zyskiwania przychylności w opozycji (uczestnik gadatliwy/ nieuważający/ 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 Szkolenie Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne | Mateusz Dąbrowski | 28-10-2024 | 09:00 | 17:00 | 08:00 |
| 2 z 2 Szkolenie Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne | Mateusz Dąbrowski | 29-10-2024 | 09:00 | 17:00 | 08:00 |

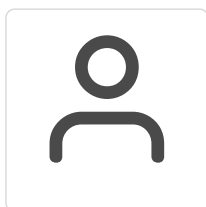
Cennik

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 Arsenał (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