



"LUGA" AGNIESZKA
GLIŃSKA



**Szkolenie- Jak być efektywnym
sprzedawcą i odpowiednio obsługiwać
klienta czyli trening umiejętności
aktorskich oraz emisja głosu
(profesjonalny trening pracy głosem)-
szkolenie grupowe**

Numer usługi 2024/05/28/7321/2163968

📍 Częstochowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 29 h

📅 16.09.2024 do 24.03.2025

6 032,00 PLN brutto

6 032,00 PLN netto

208,00 PLN brutto/h

208,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Pracownicy firmy, którzy na co dzień pracują z klientami i operują głosem przy wzmocnionym wysiłku. Dla osób z działu marketingu, serwisu i wdrożenia oraz dyrektorów i pracowników innych działów, którzy uczestniczą w spotkaniach biznesowych podczas których chcą brzmieć profesjonalnie i zrozumiale.</p> <p>Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu "Kierunek – Rozwój".</p>
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	15-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	29
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowuje uczestnika do przekonujących prezentacji produktów firmy przy wykorzystaniu technik aktorskich. Do świadomego operowania głosem celem ochrony aparatu głosowego jak również wykorzystania głosu jako narzędzia wzmacniającego przekaz. Ucz. doskonali umiejętność wypowiadania się dzięki pracy nad swobodą i płynnością wypowiedzi oraz nad intonacją, dykcją, siłą i brzmieniem głosu. Posiada kontrole nad wysyłanymi przez mowę komunikatami pozawerbalnymi oraz sygnałami niewerbalnymi od innych osób

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W kategoriach wiedzy po ukończeniu szkolenia uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none">• posiada uporządkowaną wiedzę z zakresu: zasad działania głosu, narzędzi pracy mówcy (dykcja, siła i barwa głosu, gesty, mimika, emocje, oddech), pozawerbalnych środkach ekspresji, budowie aparatu mowy, oddychaniaprzeponowego, prawidłowej artykulacji, pracy rezonatorów, wzmocnienia siły i nośności głosu, koordynacji 3 aparatów: oddechowego, fonacyjnego i artykulacyjnego, profilaktyki i higieny głosu. <p>W kategoriach umiejętności po ukończeniu szkolenia uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none">• nawiązuje kontakt ze słuchaczem i zdobywa jego uwagę i sympatię• oswaja uczucie tremy• kształtuje komunikaty werbalne i niewerbalne• wykorzystuje techniki mowy ciała• zyskuje większą swobodę podczas występów, również przed kamerą• umiejętnie posługuje się własnym głosem• doskonali umiejętność wypowiadania się – swobody i płynności wypowiedzi oraz intonacji głosu	<p>Egzamin odbywa się w formie praktycznej. Symulacja sprzedażowa: Przeprowadzanie symulacji rozmów sprzedażowych, ocenianych przez trenera.</p> <p>Role-playing: Ćwiczenia w odgrywaniu ról w różnych scenariuszach obsługi klienta.</p> <p>Egzaminy praktyczne: Testy praktyczne z elementami prezentacji produktów, rozwiązywania problemów i finalizowania sprzedaży.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none"> • zwiększa wyrazistość komunikatu dzięki odpowiedniemu użyciu spółgłosek i samogłosek • właściwie wykorzystuje rezonatory głosowe • uzyskuje ładną głęboką, naturalnie brzmiącą barwę głosu • posługuje się wyrazistą wymową i doskonałą dykcją • dba o zdrowy głos i zapobiegania jego chorobom <p>W kategoriach kompetencji społecznych uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zyskuje pewność siebie podczas występów publicznych, negocjacji, rozmów ze współpracownikami • panuje nad głosem w sytuacjach stresowych, • poprawia jakość codziennej komunikacji • poprawia własny wizerunek • minimalizuje ryzyko wystąpienia chorób strun głosowych 	<p>Egzamin odbywa się w formie praktycznej. Symulacja sprzedaży: Przeprowadzanie symulacji rozmów sprzedażowych, ocenianych przez trenera.</p> <p>Role-playing: Ćwiczenia w odgrywaniu ról w różnych scenariuszach obsługi klienta.</p> <p>Egzaminy praktyczne: Testy praktyczne z elementami prezentacji produktów, rozwiązywania problemów i finalizowania sprzedaży.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat ukończenia szkolenia zawiera opis efektów uczenia się. Efekty te przedstawiają konkretne umiejętności, wiedzę i kompetencje, które osoba zdobyła podczas nauki.

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

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Ocena bazuje na wcześniej określonych kryteriach, które jasno wskazują, czy osiągnięto zamierzone cele edukacyjne.

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

Po odbytych szkoleniu, uczestnik przystępuje do dobiecia egzaminu końcowego. Na certyfikacie znajduje się informacja o zaliczeniu egzaminu.

Program

JA , JAKO MÓWCA. MÓJ PORTRET KOMUNIKACYJNY.

AUTENTYCZNOŚĆ CZY KREACJA

- Czy to szkolenie jest mi w ogóle potrzebne ?
- Czy podniesienie kwalifikacji z zakresu wystąpień i prezentacji pozbawi mnie indywidualności Czy stanę się " robotem do przemawiania " ?
- Czy doskonała technika przemawiania załatwi wszystko ?
- Jak mnie widzą , tak mnie piszą - co powinienem wiedzieć o sobie ?
- Gdzie leży " złoty środek " ? Bilans zysków i strat.

MÓWCA JAKO TWÓRCA I INSTRUMENT JEDNOCZEŚNIE

- rozmowa o specyfice pracy mówcy - osoby, której narzędziem pracy jest własny organizm.
- dykcja, siła i barwa głosu, mimika, gest a nawet emocje i oddech jako narzędzia pracy mówcy.
- świadome operowanie tymi „narzędziami pracy” zasady ich funkcjonowania i sposoby doskonalenia

POZAWERBALNE ŚRODKI EKSPRESJI

- autorskie ćwiczenia dramatyczne pozwalające zbadać siłę różnego rodzaju sygnałów niewerbalnych i powodowanych przez nie emocji w relacji między grupą a jednostką lub pomiędzy pojedynczymi osobami. Analiza ćwiczenia i płynące zeń wnioski.
- z czego słuchacz czerpie wiedzę o mówcy ? Jakie świadome i podświadome sygnały wysyłamy ? Jak nawiązać kontakt ze słuchaczem, zdobyć jego uwagę i sympatię ?
- nasze ciało - postawa i ruchy
- relacje przestrzenne i ich wpływ na komunikat
- gesty - tak czy nie
- mimika
- spojrzenie - co mówia oczy
- intonacja

ODBIORCA JAKO WSPÓŁTWÓRCA KOMUNIKATU.

- Czy istnieje prawdziwy monolog?
- Do kogo mówię , gdy mówię do kamery?
- Jak mówić do kilkuset osób jednocześnie , by każdy czuł, że mówię właśnie do niego ?
- Słuchacz : sprzymierzeniec, wróg czy osoba neutralna ? Jak sobie radzić z nieprzewidzianymi reakcjami odbiorców ?
- Ćwiczenia praktyczne kształtujące wrażliwość na dialog niewerbalny ze słuchaczami.

CO ZROBIC Z RĘKAMI ?

- Co zdradza nasze ciało podczas wypowiedzi ?
- Jakie rodzaje gestów są " w porządku ", a nad którymi warto zapanować i dlaczego
- Czy mową ciała można manipulować ? Czy warto udawać ?
- Na ile próby interpretowania mowy ciała rozmówcy się powiedzie?

"JAK TO SPRZEDAĆ" czyli interpretacja tekstu własnego lub cudzego - część pierwsza

- Rola akcentu i intonacji
- Cisza mówi najwięcej - rola pauzy. Ćwiczenia na tekście
- Na ile ściśle trzymać się tematu - rola żartu, dygresji, przykładu.
- Jak mówić, by zostać zrozumianym i zapamiętanym
- Jak sprawić, by wypowiedź " żyła", jak "być sobą" na scenie i przed kamerą
- "Ekspert - pasjonat" kontra: " Znużona sprzedawczyni " - czyli o wewnętrznym nastawieniu mówcy do prezentowanego tematu
- Czy prezentacja załatwi wszystko ? Co jest pożądane w slajdach, a co "zabija" wystąpienie. Jak odnaleźć się na tle slajdu

DOBRA TECHNIKA TO PODSTAWA. DYKCJA , ODDECH I EMISJA GŁOSU JAKO ŚRODKI WYZWALAJĄCE EKSPRESJĘ

ODDECH JAKO POCZĄTEK WSZYSTKIEGO I ŹRÓDŁO MOCY

- uświadomienie roli oddechu w procesie mówienia
- na czym polega prawidłowa praca oddechem?
- ćwiczenia pomagające zrozumieć pracę poszczególnych mięśni w procesie oddychania i mówienia ćwiczenia kształcące prawidłowe odruchy i gospodarowanie oddechem
- co to jest i jak działa przepona; „ podparcie przeponowe”
- fazy oddechu
- oddech a emocje
- relaksacja i koncentracja, ich znaczenie w procesie mówienia i sposoby osiągnięcia
- przykłady ćwiczeń relaksacyjnych
- ćwiczenia na koncentrację

REZONATORY, CZYLI : " BRZMIĘĆ JAK RADIOWIEC "

- co decyduje o barwie głosu i o jego sile ?
- w jaki sposób możemy pogłębić brzmienie głosu i uczynić go miłszym dla ucha ?
- Co to są rezonatory ? Ćwiczenia pozwalające pogłębiać barwę głosu
- Rodzaje nastawienia głosowego. Które z nich są prawidłowe ? Ćwiczenia.

"GŁOS JAK DZWON" - Z MIKROFONEM CZY BEZ ? - EMISJA GŁOSU

- pułapki w pracy z mikrofonem i jak sobie z nimi poradzić
- a jeśli mikrofonu brak ?

- ćwiczenia otwierające rezonatory, kształtujące siłę i barwę głosu

DYKCJA - CZYLI MÓWIĆ W SPOSÓB ELEGANCKI

- w jaki sposób dzięki dobrej dykcji możemy budować nasz wizerunek na scenie i na codzień ?
- wspomaganie emisji głosu i przełamywanie monotonii wypowiedzi dzięki świadomemu operowaniu wymową
- pułapki dykcyjne
- ćwiczenia kształtujące dobrą wymowę i świadome nią operowani
- ćwiczenia otwierające rezonatory, kształtujące siłę i barwę głosu
- rola " dużych " samogłosek i " ekspresyjnych " spółgłosek . Ćwiczenia praktyczne.
- egzamin ustny w formie praktycznej

Warunek niezbędnych do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- zaliczenie egzaminu końcowego w formie praktycznej.

Wskazanie warunków organizacyjnych dla przeprowadzenia szkolenia, np. wyposażenie stanowiska, użyte pomoce dydaktyczne (w tym modele wykorzystane w trakcie szkolenia ze wskazaniem ich rodzaju), itp...

- Szkolenie odbywa się w sali wyposażonej w tablicę, uczestnik otrzymuje autorskie materiały szkoleniowe.

W jakich godzinach jest realizowana usługa: zegarowe czy dydaktyczne

- Zajęcia są realizowane w godzinach zegarowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 032,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 032,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Łopacka

aktorka teatralna i filmowa, absolwentka Wyższej Szkoły Filmowej, Telewizyjnej i Teatralnej w Łodzi. Na 25.letnie doświadczenie sceniczne składa się praca w Teatrze im. Adama Mickiewicza w Częstochowie, współpraca z teatrami: Bagatela w Krakowie, w Nowym w Zabrzu, Nowym w Częstochowie i Socho Factory w Warszawie, liczne role w filmach i serialach. Dorobek zawodowy to także wieloletnia praca lektora radiowego, udźwiękowianie filmów dokument. i animowanych, nagrywanie reklam dla rozgłośni radiowych, prowadzenie uroczystości i imprez firmowych.

Zajmuje się działalnością warsztatowo - szkoleniową dla dzieci, młodzieży i dorosłych (w tym dla firm). Pracuje jako nauczyciel w ZSPMiR im. Reymonta w Częstochowie wykładając autorski program w ramach Zajęć Aktorsko-Teatralnych, udzielając się w organizowanych przez szkołę akcjach medialnych o zasięgu regio- lub ponadregionalnym przygotowuje uczniów do występów scenicznych. Prowadzenie warsztatów teatralnych i szkoleń z zakresu występów publicznych dla nauczycieli oraz dla biznesu - m.in. szkolenia dla członków zarządu oraz pracowników firm: Selvita, Sandler, Politan, Rockhunters, Nomax Trading, Akademia Bohaterów Sprzedaży. W pracy wykorzystuje wiedzę i doświadczenie zdobyte w czasie studiów i pracy zawodowej. Uczy technik związanych z mówieniem i przemawianiem zarówno w warunkach występów scenicznych jak i przed kamerą. Inspirując się metodami dramy stworzyła wiele autorskich ćwiczeń dotyczących problematyki ekspresji niewerbalnej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały autorskie

Adres

ul. Wały Dwernickiego 117/121

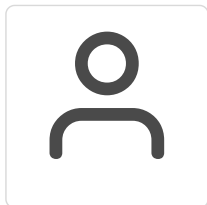
42-202 Częstochowa

woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Glińska

E-mail info@luga.pl

Telefon (+48) 692 547 267