

ALTKOM AKADEMIA
SPÓŁKA AKCYJNA

Prezentacje biznesowe - wystąpienia publiczne - forma zdalna w czasie rzeczywistym

Numer usługi 2024/06/28/120967/2201075

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 14.11.2024 do 15.11.2024

1 722,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

143,50 PLN brutto/h

116,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dla wszystkich, którzy chcą opanować zasady oraz narzędzia przygotowania, prowadzenia i uatrakcyjniania prezentacji biznesowych podczas wystąpień publicznych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	07-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa potwierdza przygotowanie Uczestnika do umiejętności prowadzenia efektywnych prezentacji biznesowych podczas wystąpień publicznych. Uczestnik po szkoleniu wykorzystuje psychologiczne aspekty pierwszego wrażenia, przygotowuje wystąpienie opierając się na uniwersalnej strukturze, stosuje zasady wywierania wpływu ze sceny.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje sztukę autoprezentacji	<ul style="list-style-type: none"> - charakteryzuje zasady budowania autorytetu jako prezentera - definiuje zasady wywierania korzystnego wrażenia podczas prezentacji - charakteryzuje model Elevator Pitch 	Test teoretyczny
Stosuje proste techniki doraźnego radzenia sobie z treścią i stresem	<ul style="list-style-type: none"> - definiuje sposoby radzenia sobie z treścią i stresem - charakteryzuje zasady działania systemu generującego stres - charakteryzuje sposoby „uspokojenia organizmu” - definiuje sposoby radzenia sobie z trudnym uczestnikiem - definiuje sposoby odpowiedzi na niezapowiedziane pytania - definiuje sposoby zwiększenia pewności siebie (pozycje siły i słabości) 	Test teoretyczny
Wykorzystuje zasady i techniki dobrej prezentacji	<ul style="list-style-type: none"> - definiuje elementy każdej prezentacji - definiuje cel i zakładany rezultat prezentacji / wystąpienia - charakteryzuje rodzaje publiczności i definiuje różne sposoby komunikatów w zależności od audytorium - definiuje sposoby na wywołanie efektu WOW - charakteryzuje 8 etapowy model przygotowania każdego wystąpienia/ prezentacji biznesowej - definiuje uniwersalne struktury prezentacji 	Test teoretyczny
Wykorzystuje komunikację werbalną i niewerbalną podczas wystąpień	<ul style="list-style-type: none"> - definiuje techniki pracy głosem, mową ciała, zarządzania przestrzenią 	Test teoretyczny
Wykorzystuje perswazję i wywieranie wpływu podczas wystąpienia	<ul style="list-style-type: none"> - definiuje zasady wpływu społecznego i białej perswazji - charakteryzuje figury retoryczne wzmacniające wpływ i siłę przekazu - charakteryzuje rodzaje argumentacji i jej świadome stosowanie (argumentacja logiczna, emocjonalna, rzeczowa, inne) - definiuje błędy poznawcze i wykorzystanie ich siły w prezentowaniu 	Test teoretyczny
Wykorzystuje trening medialny / trening prezentacyjny	<ul style="list-style-type: none"> - charakteryzuje sposoby na szybkie oswajanie się z kamerą i mikrofonem - definiuje parametry do nagrań i pracy z kamerą (ustawienie, światło, kadr, itp) 	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

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

tak

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

tak

Program

Agenda szkolenia

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
- Jak ciekawie opowiedzieć o firmie – firmowy Elevator Pitch

Moduł 2

- Jak opanować treść i stres
- Zasady działania systemu generującego stres
- Sposoby „uspokojenia organizmu”
- Jak radzić sobie z trudnym uczestnikiem
- Sposoby odpowiedzi na niezapowiedziane pytania
- Sposoby zwiększenia pewności siebie (pozycje siły i słabości)

Moduł 3

- Jak przygotować każdą prezentację
- Cel i zakładany rezultat prezentacji / wystąpienia
- Analiza publiczności, czyli do kogo będę mówił i jak dostosować komunikat do audytorium
- Jak wywołać efekt WOW, czyli mocny początek i jeszcze mocniejsze zakończenie
- 8 etapowy model przygotowania każdego wystąpienia/ prezentacji biznesowej
- Uniwersalne struktury prezentacji

Moduł 4

Komunikacja werbalna i niewerbalna podczas wystąpień

- Praca głosem – barwa, tempo, rytm,
- Praktyczne rozgrzewki aparatu głosowego
- Mowa ciała (postawa, gestykulacja, kontakt wzrokowy)
- Proksemika, czyli zarządzanie przestrzenią

Moduł 5

- Perswazja i wywieranie wpływu podczas wystąpienia
- Zasady wpływu społecznego i białej perswazji
- Figury retoryczne wzmacniające wpływ i siłę przekazu
- Rodzaje argumentacji i jej świadome stosowanie (argumentacja logiczna, emocjonalna, rzeczowa, inne)
- Błędy poznawcze i wykorzystanie ich siły w prezentowaniu

Moduł 6

Trening medialny / trening prezentacyjny

- Sposoby na szybkie oswojenie się z kamerą i mikrofonem
- Jak się przygotować do nagrań i pracy z kamerą (ustawienie, światło, kadr, itp)
- Ćwiczenie przygotowanych wcześniej wystąpień przez każdego uczestnika szkolenia
- Feedback trenerski i grupy
- Przygotowanie indywidualnych planów rozwoju

Efekty uczenia zostaną zweryfikowane przed szkoleniem i po szkoleniu poprzez pre i post testy w formie testu teoretycznego zamkniętego w formie online.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Siła jest w Tobie, czyli subtelna sztuka autoprezentacji Jak zbudować swój autorytet jako prezentera ćwiczenia	Łukasz Fiuczyński	14-11-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 8 Jak opanować treść i stres Zasady działania systemu generującego stres ćwiczenia	Łukasz Fiuczyński	14-11-2024	11:00	12:00	01:00
3 z 8 Jak przygotować każdą prezentację ćwiczenia	Łukasz Fiuczyński	14-11-2024	12:00	13:00	01:00
4 z 8 Komunikacja werbalna i niewerbalna podczas wystąpień ćwiczenia	Łukasz Fiuczyński	14-11-2024	13:00	15:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 8 Mowa ciała (postawa, gestykulacja, kontakt wzrokowy) Proksemika, czyli zarządzanie przestrzenią ćwiczenia	Łukasz Fiuczyński	15-11-2024	09:00	11:00	02:00
6 z 8 Perswazja i wywieranie wpływu podczas wystąpienia Zasady wpływu społecznego i białej perswazji ćwiczenia	Łukasz Fiuczyński	15-11-2024	11:00	12:00	01:00
7 z 8 Trening medialny / trening prezentacyjny ćwiczenia	Łukasz Fiuczyński	15-11-2024	12:00	13:00	01:00
8 z 8 Jak się przygotować do nagrań i pracy z kamerą (ustawienie, światło, kadr, itp) ćwiczenia	Łukasz Fiuczyński	15-11-2024	13:00	15:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 722,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	143,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	116,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Fiuczyński

Wykształcenie:

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu,

Studia podyplomowe - Psychologia w biznesie

Szkoła trenerów warsztatu psychologicznego Merum

Trener warsztatu psychologicznego

Szkoła trenerów biznesu Brainstorm

Trener Biznesu

Uniwersytet Jana Długosza w Częstochowie - studia magisterskie jednolite

Pedagogika resocjalizacyjna.

Specjalizuje się w szkoleniach z obszaru sprzedaży B2B oraz wystąpień publicznych.

Doświadczenie trenerskie: Obecnie trener Altkom Akademii.

ZAKRES TEMATYCZNY PROWADZONYCH SZKOLEŃ:

- Sprzedaż doradcza B2B
- Techniki sprzedaży
- Proces sprzedaży
- Negocjacje
- Storytelling w sprzedaży
- Wystąpienia publiczne
- Wywieranie wpływu
- Współpraca i budowanie zespołu
- Komunikacja
- Zarządzanie zespołem
- Trening asertywności

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Na platformie Wirtualna Klasa Altkom Akademii udostępnione zostaną bezterminowo materiały szkoleniowe (tj. np. podręczniki/prezentacje/materiały dydaktyczne niezbędne do odbycia szkolenia/ebooki itp.), zasoby bazy wiedzy portalu oraz dodatkowe informacje od trenera. Uczestnicy zachowują bezterminowy dostęp do zasobów Mojej Akademii i materiałów szkoleniowych zgromadzonych w Wirtualnej Klasie szkolenia. Platforma do kontaktu z trenerami, grupą i całą społecznością absolwentów jest portal Moja Akademia.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach dofinansowanych z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapis na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, dysponenta funduszy publicznych, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Ogólne warunki uczestnictwa w zajęciach zostały zamieszczone na stronie:

<https://www.altkomakademia.pl/ogolne-warunki-uczestnictwa-w-szkoleniach/>

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu Uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Trener podczas szkolenia będzie organizował krótkie przerwy. Informacja o przerwach będzie umieszczona na slajdzie.

Warunki techniczne

Wymagania ogólne realizacji szkolenia w formule distance learning (online): Komputer stacjonarny lub notebook wyposażony w mikrofon, głośniki i kamerę internetową z przeglądarką internetową z obsługą HTML 5. Monitor o rozdzielczości FullHD. Szerokopasmowy dostęp do Internetu o przepustowości co najmniej 25/5 (download/upload) Mb/s. W przypadku szkoleń z laboratoriami zalecamy: sprzęt wyposażony w dwa ekrany o rozdzielczości minimum HD (lub dwa komputery), kamerę internetową USB, zewnętrzne głośniki lub słuchawki.

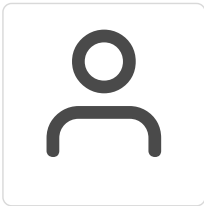
Platforma komunikacji – ZOOM

Oprogramowanie – zdalny pulpit, aplikacja ZOOM

Link do szkolenia zgodnie z regulaminem zostanie wysłany na 2 dni przed rozpoczęciem usługi.

Link do szkolenia jest ważny w trakcie trwania całej usługi szkoleniowej.

Kontakt



Adrianna Kukurudz

E-mail adrianna.kukurudz@altkom.pl

Telefon (+48) 801 258 566