



Europejski Instytut
Psychologii Biznesu
C.M. Fryszkiewicz
Spółka Jawna



AUTOPREZENTACJA - sztuka świadomego kreowania własnego wizerunku w sytuacjach wystąpień publicznych.

Numer usługi 2024/07/12/5005/2220479

📍 Lublin / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 09.12.2024 do 09.12.2024

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

242,93 PLN brutto/h

197,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	DO UDZIAŁU W SZKOLENIU ZAPRASZAMY <ul style="list-style-type: none">osoby występujące przed szerokim audytorium (konferencje, sympozja, prezentacje),osoby, które chcą poprawić swój wizerunek oraz wzmocnić pewność siebie w kontakcie ze współpracownikami czy klientami.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	05-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie przez uczestników praktycznych umiejętności planowania i prowadzenia wystąpień publicznych oraz prezentacji biznesowych.

Podczas szkolenia uczestnicy uzyskają wiedzę praktyczną i zdobędą umiejętność występowania przed publicznością, utrzymywania kontaktu wzrokowego ze słuchaczami, nauczą się jak dopasować styl wystąpienia do audytorium, popracują nad prawidłową mową ciała i głosem, jak również poznają skuteczne sposoby radzenia sobie trudnymi sytuacjami i stresem podczas wystąpień.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje plan wystąpienia publicznego.	Opracowuje konstrukcję wystąpienia (wstęp, treść, zakończenie, elementy dodatkowe).	Wywiad swobodny
		Test teoretyczny
Skutecznie komunikuje się z różnymi grupami odbiorców i nawiązuje efektywne relacje z audytorium.	Dobiera odpowiednie metody, techniki i pomoce wizualne niezbędne do prowadzenia wystąpienia.	Wywiad swobodny
	Wymienia zasady budowania pozytywnego nastawienie u słuchaczy.	Test teoretyczny
	Dobiera styl prowadzenia prezentacji do różnych typów odbiorców.	Test teoretyczny
Panuje nad stresem i trudnymi sytuacjami pojawiającymi się podczas wystąpień publicznych.	Rozróżnia zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje techniki skupiania uwagi odbiorców wystąpienia.	Wywiad swobodny Test teoretyczny
	Rozpoznaje trudne sytuacje w grupie i dobiera odpowiednie sposoby radzenia sobie z nimi.	Wywiad ustrukturyzowany Test teoretyczny
Prowadzi fragment wystąpienia.	Charakteryzuje sposoby radzenia sobie z treścią i stresem przed wystąpieniem.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

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

Program

Szkolenie trwa 8 godzin dydaktycznych tj . 8 x 45 min = tj. 6 godzin zegarowych

Harmonogram dodatkowo obejmuje przerwy w łącznym wymiarze 45 min.

Łącznie program obejmuje 6 h zegarowych i 45 min.

OKREŚLANIE I ROZWIJANIE WIZERUNKU WŁASNEJ OSOBY.

- Analiza dotychczasowych nawyków autoprezentacyjnych każdego z uczestników.
- Indywidualne cele uczestników szkolenia.
- Znaczenie autoprezentacji - magia pierwszego wrażenia.

LIKWIDOWANIE ZŁYCH NAWYKÓW, ZARÓWNO WERBALNYCH JAK I NIEWERBALNYCH.

- Funkcje komunikacji niewerbalnej.
- Spójność komunikatów werbalnych i niewerbalnych jako podstawa budowania wiarygodności.
- Praktyczne ćwiczenia autoprezentacyjne.

PSYCHOLOGIA WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH.

- Przygotowanie – co należy zrobić przed wystąpieniem.
- Konstrukcja wystąpienia (wprowadzenie, zakończenie, treść właściwa, elementy dodatkowe).
- Budowanie zaufania odbiorców (nastawienie, oczekiwania, motywacja, potrzeby słuchaczy, wrażenie profesjonalizmu).
- Język, praca z głosem, tempo mówienia.
- Organizacja materiału.
- Praca ze środkami wizualizacji oraz pomoce „techniczne”.
- Specyfika wystąpień przed kamerą.

SPOSOBY RADZENIA SOBIE Z TREMĄ I LĘKIEM PRZED WYSTĘPAMI PUBLICZNYMI.

- Analiza i sposoby radzenia sobie z trudnymi sytuacjami podczas prezentacji (w tym z „trudnym” odbiorcą).
- Burzenie barier komunikacyjnych.
- Metody radzenia sobie z własnymi emocjami, stresem.

ZAJĘCIA SYMULACYJNE – nagranie i analiza video.

METODY SZKOLENIOWE

Szkolenie ma charakter **typowo warsztatowy**, dzięki czemu uczestnicy będą mogli rozwijać wiedzę praktyczną i konkretne umiejętności. Podczas treningu uczestnicy uczą się zachowań, postaw, które mogą zastosować bezpośrednio w swojej pracy natychmiast po szkoleniu.

Tematy prezentowane są przy użyciu następujących metod:

- ćwiczenia indywidualne i grupowe,
- odgrywanie ról,
- mini-wykład,
- autotesty,
- dyskusja - wymiana doświadczeń,
- symulacje,
- analiza przypadków,
- nagranie i analiza video.

ZAPRASZAMY!

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 OKREŚLANIE I ROZWIJANIE WIZERUNKU WŁASNEJ OSOBY.	Małgorzata Fryszkiewicz	09-12-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 7 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	09-12-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 7 PSYCHOLOGIA WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH.	Małgorzata Fryszkiewicz	09-12-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 7 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	09-12-2024	12:15	12:30	00:15
5 z 7 SPOSOBY RADZENIA SOBIE Z TREMĄ I LĘKIEM PRZED WYSTĘPAMI PUBLICZNYMI.	Małgorzata Fryszkiewicz	09-12-2024	12:30	14:00	01:30
6 z 7 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	09-12-2024	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 7 ZAJĘCIA SYMULACYJNE – nagranie i analiza video. Zakończenie szkolenia.1415	Małgorzata Fryszkiewicz	09-12-2024	14:15	15:45	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 943,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	242,93 PLN
Koszt osobogodziny netto	197,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Fryszkiewicz

Współwłaściciel, trener, coach, doradca personalny Europejskiego Instytutu Psychologii Biznesu. Akredytowany coach i superwizor Izby Coachingu Od ponad 22 lat prowadzi szkolenia, treningi, warsztaty grupowe z zakresu skutecznych technik i psychologii sprzedaży, asertywności i komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem, zarządzania czasem, zarządzania zasobami ludzkimi, rekrutacji i systemu ocen okresowych, Assessment/Development Center, umiejętności menedżerskich, budowania samodoskonalącej się organizacji, automotywacji i inteligencji emocjonalnej w biznesie, coachingu, kreatywności, negocjacji handlowych, umiejętności trenerskich oraz profesjonalnej prezentacji. Klienci cenią ją za profesjonalizm, wiedzę, entuzjazm oraz niezwykle zaangażowanie w prowadzenie zajęć. Jej warsztaty są pełne dynamiki, humoru, a zarazem merytoryczne i – jak wynika z opinii uczestników - bardzo efektywne. Specjalizuje się również w ocenie kompetencji i potencjału pracowników metodą Assessment/Development Center (zrealizowała 300 sesji, głównie w działach handlowych). Zajmuje się rekrutacją przedstawicieli handlowych, kierowników, a także członków zarządu. Prowadzi coaching indywidualny – ponad 500 godzin zrealizowanych sesji coachingowych. Stworzyła nową metodę Cotrainingu – łączącą Coaching i Trening, dającą najwyższą efektywność szkoleń. Twórcza wielu programów szkoleniowych, projektów rekrutacyjnych i doradczych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma **materiały szkoleniowe (skrypt)** z opisem zagadnień omawianych podczas szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, do którego składają Państwo dokumenty w związku z dofinansowaniem.

Informacje dodatkowe

Szkolenie zostanie zrealizowane w tym terminie w przypadku zebrania się min. 3-4 osobowej grupy. W przypadku, gdy grupa się nie zbierze - ustalimy nowy termin szkolenia.

Szkolenie może być również zorganizowane w formie **szkolenia zamkniętego** - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa, w siedzibie klienta lub w innym miejscu przez niego wskazanym.

Adres

ul. Bartnicza 5
20-810 Lublin
woj. lubelskie

Sala szkoleniowa - siedziba firmy EIPB

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Fryszkiewicz

E-mail biuro@eipb.pl

Telefon (+48) 815 322 176