



LIFEPASS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Brak ocen dla tego dostawcy

## Wystąpienia publiczne w procesie sprzedaży

Numer usługi 2024/08/05/164038/2252496

- Kielce / stacjonarna
- Usługa szkoleniowa
- 20 h
- 07.10.2024 do 08.10.2024

4 640,00 PLN brutto

4 640,00 PLN netto

232,00 PLN brutto/h

232,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|  |   |
|--|---|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż   |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników  |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie skierowane jest do osób które sprzedają w systemie jeden do wielu: sprzedaż produktów lub usług podczas wystąpień publicznych ze sceny, webinary, transmisje online |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 8   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 15  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 20-09-2024  |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 20  |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0   |

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem jest zdobycie zwiększenia skuteczności prezentacji sprzedażowych podczas wystąpienia publicznego

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji |
|--|--|------------------|
| Podstawy teoretyczne sprzedaży podczas wystąpień publicznych | Wypełnienie testu  | Test teoretyczny |
| Umiejętności sprzedażowe podczas wystąpień publicznych       | Weryfikacja przez prowadzącego na podstawie nagrania i dyskusja z uczestnikami i ocena postępów przed i po | Prezentacja      |

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument 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

### DZIEŃ I

Wprowadzenie do tematu-teoria:

Warstwa werbalna i niewerbalna wystąpienia, m.in. aura emocjonalna, gestykulacja, detale w wyglądzie, dykcja, język, konstrukcja wystąpienia

Scena/kulisy- jak wyznaczać granice, rola rekwizytu

Podstawowe źródła komunikacji:

Mowa ciała (mimika, gesty, terytorium)

Parajęzyk (ton głosu, barwa, tempo mówienia), słowa

Sztuka wywoływania pierwszego wrażenia:

Wygląd zewnętrzny

Postawa

Głos

Powitanie

Uśmiech

Kontakt wzrokowy

Techniki walki z treścią:

Podstawowe techniki odpowiadania na pytania informacyjne i krytyczne, tzw. "trudni ludzie" czyli osoby utrudniające przebieg prezentacji i reakcja na ich zachowanie, pułapki w argumentacji i "tricki pod publikę", co trzeba wiedzieć o uczestnikach prezentacji?

Sprzedaż podczas wystąpienia publicznego

Prezentacja idei w interesujący sposób

Jak komunikować się i zachęcić osobę do skorzystania z naszej oferty podczas prezentacji

## **DZIEŃ II**

Autoprezentacja medialna: specyfikacja budowania wizerunku oraz jak widzą nas inni.

Trochę teorii - wykład

Komunikacja niewerbalna w praktyce:

Co naprawdę dociera do widza?

Dobre praktyki i najczęściej popełniane błędy

Ćwiczenia metod na dobry początek spotkania z widownią:

Cytat

Interakcja

Opowiadanie historii

Zastosowanie rekwizytów

Udzielenie wywiadu - ćwiczenia przerzucania mostów

Jak odpowiadać na trudne pytania- elementy sytuacji kryzysowej

Jak dobrze odpowiadać na trudne pytania:

Kultura i etykieta rozmowy

Jak opanować stres

Jak reagować na przeszkadzanie i prowokację

Warsztaty kamerowe:

Setka

Prezentacja sprzedażowa

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 8</b><br>Gestykulacja, aura emocjonalna, ruch sceniczny                             | Maciej Orłoś | 07-10-2024            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>2 z 8</b> Kontakt wzrokowy, dykcja, rytm mówienia, wizerunek                            | Maciej Orłoś | 07-10-2024            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <b>3 z 8</b> Zasada ilustrowania treści, historie, przykłady, odwoływanie się do wyobraźni | Maciej Orłoś | 07-10-2024            | 12:30               | 14:45               | 02:15         |
| <b>4 z 8</b> Warsztaty kamerowe: setka, prezentacja sprzedażowa                            | Maciej Orłoś | 07-10-2024            | 15:00               | 17:15               | 02:15         |
| <b>5 z 8</b> Jak radzić sobie ze stresem   | Maciej Orłoś | 08-10-2024            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>6 z 8</b> Pierwsze wrażenie, precyzja wypowiedzi, praca ze slajdami                     | Maciej Orłoś | 08-10-2024            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <b>7 z 8</b> Warsztat praktyczny sprzedaży ze sceny  | Maciej Orłoś | 08-10-2024            | 12:30               | 14:45               | 02:15         |
| <b>8 z 8</b> Ocena wystąpień   | Maciej Orłoś | 08-10-2024            | 15:00               | 17:15               | 02:15         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 4 640,00 PLN |

|   |              |
|---|--------------|
| <b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b> | 4 640,00 PLN |
| <b>Koszt osobogodziny brutto</b>                | 232,00 PLN   |
| <b>Koszt osobogodziny netto</b>                 | 232,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Maciej Orłoś

Dziennikarz nowych mediów, infl uencer, laureat 4 Wiktorów i 2 Telekamer, przez ponad 25 lat prowadzący Teleexpress i inne programy dla TVP, od niedawna gospodarz programów w telewizji WP, obecnie twórca internetowy prowadzący autorski program na kanał YouTube.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik dostaje skrypt.

### Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie kont indywidualnego a później firmowego w Bazy Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

### Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 20 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako dwudniowe, każdego dnia 4 moduły po 2 lub 3 godziny lekcyjne. Planujemy 15 minutowe przerwy pomiędzy modułami. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

## Adres

ul. 1 Maja 191

25-900 Kielce

woj. świętokrzyskie

Studio Hero

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



**Krzysztof Szymański**

**E-mail** [krzysztof@edumeo.pl](mailto:krzysztof@edumeo.pl)

**Telefon** (+48) 577 203 338