



Retoryka w biznesie – warsztaty kamerowe

Numer usługi 2024/08/29/10940/2285568

3 997,50 PLN brutto

3 250,00 PLN netto

444,17 PLN brutto/h

361,11 PLN netto/h

Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 05.12.2024 do 05.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w warsztatach zapraszamy wyższą i najwyższą kadre zarządzającą: członków zarządu, menedżerów, ekspertów, wszelkie osoby występujące publicznie i przekonujące innych do własnego zdania.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	03-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	9
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie „Retoryka w biznesie – warsztaty kamerowe” przygotowuje uczestnika do przekonywania innych do własnego zdania, poprzez doskonalenie umiejętności publicznego występowania – w zakresie argumentacji, użycia języka i mowy ciała.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie argumentacji i wystąpień publicznych.	<ul style="list-style-type: none"> - omawia komunikaty zwiększające wiarygodność i perswazyjność nadawcy - definiuje najważniejsze zasady retoryczne - przeprowadza analizę sali pod kątem potrzeb mówcy i wpływu na wystąpienie 	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje w swojej organizacji narzędzia retoryczne.	<ul style="list-style-type: none"> - przygotowuje wystąpienia, uwzględniając oczekiwania i wiedzę publiczności - charakteryzuje schematy zachowania w słowach - ocenia komunikaty zwiększające wiarygodność i perswazyjność nadawcy - prowadzi komunikację przestrzenną – odczytywanie i nadawanie sygnałów 	Wywiad swobodny 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?

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?

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

PROGRAM

Zajęcia warsztatowe będą poprzedzone instruktażowym wykładem. Ćwiczenia odnosząc się będą do aktywności zawodowych uczestników.

Program zakłada diagnozę możliwości retorycznych uczestników oraz przegląd i wdrożenie odpowiedniego instrumentarium retorycznego.

Ćwiczenia na konkretnych przykładach z życia uczestników pozwolą na wypracowanie wzorców i umiejętność budowania w przyszłości komunikatów wywierających określony wpływ na odbiorców.

Uczestnicy wezmą udział w ćwiczeniach opartych o przykłady wykorzystania i konkretnych zastosowań omawianych narzędzi retorycznych.

Zakres szkolenia

Retoryka – argumentacja

- Dwie drogi przekonywania: centralna i peryferyjna
- Najważniejsze zasady retoryczne
- Profilowanie argumentacji do konkretnych odbiorców
- Komunikaty zwiększające wiarygodność i perswazyjność nadawcy
- Relacje interpersonalne jako medium perswazji
- Język a perswazyjność komunikatu:
 - Autoprezentacja przez styl i słownictwo
 - Emocje w słowach
 - Schematy zachowania w słowach, skrypty poznawcze
 - Metafora jako figura retoryczna
 - Presupozycja i implikatura jako techniki perswazyjne

Wystąpienia publiczne

- Komunikacja niewerbalna: jak skutecznie komunikować się gestami
- Komunikacja przestrzeni – odczytywanie i nadawanie sygnałów
- Przygotowanie wystąpienia, uwzględnianie oczekiwań i wiedzy publiczności
- Kompozycja, struktura i logika wywodu
- Analiza sali pod kątem potrzeb mówcy i wpływu na wystąpienie
- Relacje z salą: jak je budować i utrzymywać
- Możliwości zakłóceń wystąpienia ze strony publiczności lub otoczenia i sposoby reagowania
- Odpowiadanie na trudne pytania
- Najczęściej popełniane błędy i alfabet zachowań dobrego mówcy

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **9 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut). Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu swobodnego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca, waliduje usługę w formie zdalnej, po jej zakończeniu, w oparciu o checkliście od trenera prowadzącego usługę, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na zaświadczeniu o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej.

W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Retoryka – argumentacja cz. 1	prof. Marek Kochan	05-12-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 8 Przerwa	prof. Marek Kochan	05-12-2024	11:00	11:15	00:15
3 z 8 Retoryka – argumentacja cz. 2	prof. Marek Kochan	05-12-2024	11:15	13:00	01:45
4 z 8 Przerwa	prof. Marek Kochan	05-12-2024	13:00	14:00	01:00
5 z 8 Wystąpienia publiczne cz.1	prof. Marek Kochan	05-12-2024	14:00	15:00	01:00
6 z 8 Przerwa	prof. Marek Kochan	05-12-2024	15:00	15:15	00:15
7 z 8 Wystąpienia publiczne cz. 2	prof. Marek Kochan	05-12-2024	15:15	16:30	01:15
8 z 8 Walidacja usługi	-	05-12-2024	16:30	17:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 997,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	444,17 PLN
Koszt osobogodziny netto	361,11 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

prof. Marek Kochan

Od blisko trzydziestu lat zajmuje się doradztwem oraz szkoleniami z zakresu komunikacji (w tym komunikacji kryzysowej), wystąpień publicznych, autoprezentacji i storytellingu dla kadry zarządzającej największych firm polskich i zagranicznych. Absolwent dziennikarstwa i socjologii na Uniwersytecie Warszawskim, a także scenariopisarstwa w Szkole Filmowej w Łodzi (PWSTTviF). Jako stypendysta Rządu Republiki Włoskiej odbył staż badawczy na Uniwersytecie w Padwie. Doktor nauk humanistycznych w dziedzinie nauk o polityce. Habilitował się w dziedzinie języka biznesu, którym zajmuje się naukowo i praktycznie. Profesor Uniwersytetu SWPS.

Od blisko trzydziestu lat zajmuje się doradztwem oraz szkoleniami z zakresu komunikacji (w tym komunikacji kryzysowej), wystąpień publicznych, autoprezentacji i storytellingu dla kadry zarządzającej największych firm polskich i zagranicznych. Od ponad 20 lat doradza w zakresie komunikacji firmom wchodzących na giełdę, pracował przy ponad 70 IPO.

Autor kilkudziesięciu prac naukowych, m.in. książek „Slogany w reklamie i polityce”, „Pojedynek na słowa”, a także narracyjnego podręcznika retoryki pt. „Turban Mistrza Mansura, opowieści sufickie dla mówców i przywódców”. Redaktor tomu „Sztuka debaty”.

Wioleta posiada ponad 5 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Sonia Kaniewska

E-mail sonia.kaniewska@pl.ey.com

Telefon (+48) 573 809 469