



"LUGA" AGNIESZKA
GLIŃSKA



PREZENTUJ JAK STEVE JOBS 2 DNI SZKOLENIOWE DLA MANAGERÓW (19x45 min.)

Numer usługi 2024/10/24/7321/2378621

📍 Częstochowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 19 h

📅 23.06.2025 do 24.11.2025

4 700,08 PLN brutto

4 700,08 PLN netto

247,37 PLN brutto/h

247,37 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie może być "szyte na miarę" dla Twojej firmy.</p> <p>Managerowie średniego i wyższego szczebla:</p> <ul style="list-style-type: none">• Kierownicy działów, dyrektorzy, osoby zarządzające zespołami.• Osoby, które regularnie muszą przekazywać kluczowe informacje zarządom, zespołom, partnerom biznesowym. <p>Specjaliści ds. sprzedaży i marketingu:</p> <ul style="list-style-type: none">• Osoby, które często uczestniczą w prezentacjach sprzedażowych lub marketingowych, aby skutecznie przekonać klientów czy partnerów biznesowych. <p>Przedsiębiorcy i właściciele firm:</p> <ul style="list-style-type: none">• Osoby, które muszą skutecznie przedstawiać swoje pomysły i wizje inwestorom, partnerom biznesowym czy klientom. <p>Członkowie zarządu i dyrektorzy firm:</p> <ul style="list-style-type: none">• Liderzy wyższego szczebla, którzy chcą doskonalić umiejętności prezentacji strategicznych i inspirujących. <p>Jest to Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu "Kierunek – Rozwój".</p>
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	22-06-2025

Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	19
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie umiejętności stworzenia własnej prezentacji sprzedażowej lub managerskiej, zdobycie wzmocnienia kompetencji związanych ze sprzedażowym wystąpieniem publicznym. Chcesz zrobić prezentację, która porwie, zapali i wzbudzi pragnienie współpracy właśnie z Waszą Firmą? Szkolenie to uczy jak mówić podczas prezentacji, by to właśnie Twoja została zapamiętana i kojarzyła się właściwie, nauczysz się mówić językiem sprzedażowym i transowym, opowiadać historie, które wpływają na proces zakupowy Klienta

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje potrzeby klienta i określa przekaz dostosowany do odbiorców.	Rozróżnia kluczowe potrzeby i oczekiwania klienta na podstawie profilu. Definiuje cel prezentacji, adekwatny do specyficznych potrzeb odbiorców.	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy spójną i angażującą narrację prezentacji.	Opracowuje strukturę prezentacji, wprowadzając elementy bohatera i konfliktu. Charakteryzuje kluczowe punkty prezentacji w sposób logiczny i angażujący.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dobiera i tworzy odpowiednie slajdy wspierające przekaz.	Dobiera slajdy z zachowaniem minimalizmu i czytelności. Organizuje treści wizualne w sposób wspierający główne przesłanie prezentacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przygotowuje wstęp i zakończenie, które skutecznie angażują i podsumowują główny przekaz.	Formułuje wstęp, który od razu angażuje odbiorców. Przedstawia zakończenie, które wzmacnia kluczowy przekaz.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik planuje i przygotowuje slajdy oraz organizuje przestrzeń prezentacyjną.	Dobiera slajdy z czytelnymi wykresami, tytułami oraz minimalną ilością tekstu. Planuje ustawienie sali, uwzględniając widoczność i wygodę uczestników.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik efektywnie wykorzystuje slajdy jako wsparcie wystąpienia, unikając ich nadmiernej roli.</p> <p>Uczestnik stosuje odpowiednią mowę ciała, aby wzmocnić swój przekaz.</p>	<p>Stosuje slajdy jako wizualne wsparcie, zamiast głównego narzędzia przekazu. Unika nadmiaru tekstu i wykorzystuje wizualizacje zgodne z przekazem.</p> <p>Utrzymuje kontakt wzrokowy z odbiorcami, stosując mimikę i naturalne gesty. Zachowuje otwartą i pewną postawę ciała podczas prezentacji.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik rozpoznaje i zarządza stresem podczas występów publicznych.</p> <p>Uczestnik zarządza pytaniami i obiekcjami podczas prezentacji.</p> <p>Uczestnik analizuje trudne sytuacje i stosuje strategie ich rozwiązywania.</p>	<p>Identyfikuje źródła stresu przed wystąpieniem i stosuje techniki jego redukcji. Kontroluje oddech i rytm mowy, aby zachować spokój i pewność siebie.</p> <p>Reaguje na pytania z pewnością, stosując narzędzia z zakresu komunikacji. Odpowiada na trudne pytania, wykorzystując techniki neutralizowania obiekcji.</p> <p>Rozpoznaje trudne sytuacje i stosuje techniki rozładowywania napięcia. Zachowuje profesjonalizm w obliczu konfliktu lub oporu ze strony odbiorców.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik przygotowuje i przeprowadza spójną prezentację z uwzględnieniem poznanych technik.</p> <p>Uczestnik analizuje swoje wystąpienie na podstawie informacji zwrotnej</p>	<p>Tworzy całościową strukturę prezentacji zgodnie z poznanymi zasadami. Stosuje narrację, mowę ciała i materiały wizualne w sposób spójny.</p> <p>Rozpoznaje swoje mocne i słabe strony na podstawie feedbacku. Formułuje cele rozwojowe w zakresie dalszego doskonalenia umiejętności prezentacyjnych.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</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 zdobycia egzaminu końcowego. Na certyfikacie znajduje się informacja o zaliczeniu egzaminu. Implementowane mechanizmy zapewniają niezależność i obiektywność procesu walidacji, co gwarantuje jego wiarygodność i przejrzystość.

Program

1. Kroki tworzenia prezentacji sprzedażowej i managerskiej

- Empatia – wejdź w buty klienta
- Cel prezentacji
- Konwencja i schemat
- Story – narracja
- Wróg i bohater – napięcie
- Punkty prezentacji
- Dobierz slajdy
- Ćwicz

2. Wstęp i zakończenie prezentacji sprzedażowej i managerskiej

3. Slajdy i idealne ustawienie sali w prezentacji sprzedażowej i managerskiej

- Prezentacja multimedialna jako pomoc a nie główny bohater wystąpienia
- Dobieranie slajdów
- Zdjęcia
- Tekst, cyfry, wykresy
- Tytuły i podtytuły

4. Mowa ciała i rekwizyty w prezentacji sprzedażowej i managerskiej

- Stres w wystąpieniu sprzedażowym przed grupą
- Zachowania pozawerbalne
- Postawa ciała
- Gesty
- Wzrok i mimika twarzy

5. Pytania i trudne sytuacje w prezentacji sprzedażowej i managerskiej

- Pytania, na które znasz odpowiedź
- Pytania, na które nie znasz odpowiedzi
- Pytania pozorne
- Narzędzia PR - kasownik zastrzeżeń
- Sytuacje trudne podczas spotkania z klientami

6. Warsztaty prezentacji sprzedażowych i managerskich

7. Pokaz prezentacji uczestników – feedback

8. TEST + obserwacja w warunkach symulowanych - WALIDACJA

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

Zajęcia są realizowane w godzinach dydaktycznych. Przerwa nie jest wliczana w całkowity czas szkolenia.

Minimalna liczba uczestników to 4 osoby, maksymalna 6 osób. Zajęcia bez względu na liczbę uczestników będą realizowane w jednej grupie. Zajęcia praktyczne będą realizowane w formie warsztatów w dużej grupie oraz w formie wystąpień indywidualnych przed grupą i prowadzącym.

Szkolenie jest skierowane do osób, które mają aspiracje lub potrzebę poprawy swoich umiejętności prezentacyjnych w sposób dynamiczny, inspirujący, i perswazyjny, podobnie jak Steve Jobs.

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	4 700,08 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 700,08 PLN
Koszt osobogodziny brutto	247,37 PLN
Koszt osobogodziny netto	247,37 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Roman Kawszyn

Handlowiec i Manager Działów Sprzedaży, Marketingu i Szkoleń. Charyzmatyczny lider i mówca. Studiował we Włoszech. Współpracował m.in. z: TVP, Orlen, Polkomtel, HRK, Adidas, Reebok, Levi's, Zepter, Lotos, Philipiak, VOX, Agora i wieloma innymi. Ekspert TVP, TVN CNBC oraz TVN BiŚ. Autor i współautor pięciu książek (Pragnę, Techniki Obrony Ceny, Pierwsze skrzypce, Motivazione, Shut up! Modelowe Badanie Potrzeb) oraz audio CD (Emocjonalna Prezentacja Oferty, Psychotechniki w przyjęciu Reklamacji, Storytelling, Prawda i Charyzma, Strategie Efektywności Sprzedażowej).

Obecnie Managing Partner w AI Fianco Partners, firmie, zajmującej się dostarczaniem produktów rozwojowych dla sił sprzedaży.



2 z 2

Adam Szaran

Manager sprzedaży i handlowiec w obszarze usług dla biznesu i finansów. Ekspert TVN BiŚ oraz DD TVN.

Prowadził audycje tematyczne w lokalnych rozgłoszeniach radiowych, wykładał w Akademii Telewizyjnej TVP. Dyplomowany coach i trener biznesu ze specjalizacją w zakresie wsparcia i optymalizacji sprzedaży. Szkolił i doradzał takim markom, jak m.in.: Adidas, Reebok, Levi`s, Lotos, Vox, Agora, Tax Care, Belvedere, Komfort, Zepter, Thalgo.

Jego artykuły ukazują się w czasopiśmie „Nowa Sprzedaż”.

Autor i współautor wielu publikacji w formie audiobooków (m.in. Storytelling, Techniki obrony ceny, Psychotechniki w przyjęciu reklamacji) oraz bestsellerowych książek (Techniki Obrony Ceny i Element Twórczy). Obecnie Managing Partner w AI Fianco Partners.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypty

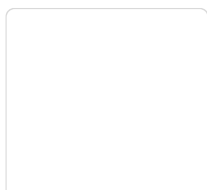
Informacje dodatkowe

Przed zapisem na usługę, prosimy o kontakt.

Adres

ul. Jasnogórska 32/8
42-202 Częstochowa
woj. śląskie

Kontakt



Agnieszka Glińska

E-mail info@luga.pl

Telefon (+48) 692 547 267

