



AVENHANSEN Sp. z o.o.



Wystąpienia publiczne w biznesie czyli dlaczego mówienie może uratować Ci życie?

Numer usługi 2024/12/19/5061/2470748

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 29.05.2025 do 30.05.2025

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

121,46 PLN brutto/h

98,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie polecamy dla: - osób prowadzących prezentacje biznesowe przed klientem, członkami zarządu, zespołem, działem - osób, które chcą wzmocnić siłę oddziaływania i wyrazistość swoich wystąpień - osób, które mówią do swoich zespołów o wizji, wartościach, celach - osób, które doświadczają różnego rodzaju trudności i blokad podczas wystąpień - osób, które mają poczucie, że nie są słuchane przez innych - osób występujących na konferencjach, przed dużym audytorium - osób chcących pracować nad swoim wizerunkiem
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	27-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie do budowania profesjonalnej prezentacji biznesowej oraz wykorzystania technik wzbudzania i podtrzymywania zainteresowania słuchaczy, radzenia sobie z treścią, stresem i trudnymi sytuacjami w trakcie wystąpień publicznych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje strukturę dobrej prezentacji, jej zaprojektowania i zrealizowania	Opisuj cechy dobrej prezentacji	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje strukturę efektywnej prezentacji	Wywiad swobodny
Stosuje techniki minimalizowania tremy (tzw. stresu autoprezentacyjnego)	Wymienia i opisuje techniki minimalizowania tremy (tzw. stresu autoprezentacyjnego)	Wywiad swobodny
Stosuje świadomie mowę ciała i inne elementy komunikacji niewerbalnej	Definiuje podstawowe zasady dotyczące komunikacji werbalnej i niewerbalnej	Wywiad swobodny
Wykorzystuje narzędzia wspierające prezentację	Wymienia 5 narzędzi wspierających prezentację	Wywiad swobodny
Wykorzystuje techniki autoprezentacji – magia pierwszego i ... drugiego wrażenia do budowania wizerunku profesjonalnego i wiarygodnego mówcy	Opisuje zasady dotyczące umiejętności logicznego i silnego dobierania argumentów	Wywiad swobodny
	Wymienia zasady budowania interesujące i przyciągającej uwagę słuchacza prezentacji	Wywiad swobodny

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

Ile razy wściekałeś się na siebie siedząc cicho w kącie kiedy inni mówią i zbierają brawa oraz poparcie dla swoich pomysłów? Dobrze mówiąc możesz awansować, sprzedawać, przekonywać i motywować. Twoja praca – jak większości ludzi w dzisiejszym świecie – wymaga prezentowania raportów, ofert handlowych, nowych idei, pomysłów, lub odzyskania kontroli w sytuacji kryzysowej? Jeśli tak, z pewnością to szkolenie pomoże ci zainspirować słuchaczy i zyskać przewagę biznesową.

Szkolenie prowadzone przez poruszającego mówcę, skutecznego nauczyciela biznesmenów, szefów, trenerów, przygotowuje wielopłaszczyznowo do prowadzenia prezentacji biznesowych i wystąpień publicznych. To co zdecydowanie wyróżnia szkolenie, to **indywidualne** podejście do potrzeb i specyfiki pracy każdego uczestnika oraz **nieszablonowe** formy pracy, m.in. formy dramatyczne.

Oto cała prawda na temat sztuki mówienia - obecny świat biznesu chce żebyś go przekonał i nie daje Ci żadnej taryfy ulgowej, bowiem chętnych do zdobycia tego na czym im zależy jest bardzo wielu. Po wygranej sięgną tylko Ci, którzy będą potrafili DOKONYWAĆ ZMIAN W ŚWIADOMOŚCI słuchaczy. Tylko tyle ... **Co zrobić, żeby tak było?**

Program szkolenia:

MODUŁ I. ODBLOKUJESZ WSZYSTKIE ZASOBY I ENERGIĘ SWOJEGO CIAŁA CZYLI NAUCZYSZ SIĘ KORZYSTAĆ Z PRZEKAZU NIEWERBALNEGO

1. Nauczysz się stosować efekt PIERWSZEGO WEJRZENIA i związane z nim efekty psychologiczne, czyli nauczysz się sterować wrażeniami
2. Zrozumiesz kiedy ZACZYNA SIĘ prezentacja?
3. Odkryjesz swoją SIŁĘ GŁOSU i nauczysz się nim pracować
4. Przekonasz się jak możesz wpływać na słuchaczy poprzez TEMPO I INTONACJĘ wypowiedzi
5. Uwolnisz swobodną KONTROLĘ MIMIKI I GESTÓW, które sprawia, że zaczniesz być interesujący i będziesz czuć się swobodnie
6. Nauczysz się być we właściwym miejscu, czyli ZARZĄDZAĆ PRZESTRZENIĄ, tak aby sprzyjała Twoim celom

MODUŁ II. WYTRENUJESZ „BUDZENIE” SŁUCHACZY I WPŁYWANIE NA ICH ŚWIADOMOŚĆ

1. AIDA wystąpień publicznych, czyli sztuka wzbudzania i utrzymywania zainteresowania słuchaczy
2. Przekonasz się, że tytuł ma znaczenie czyli jak tytuł wystąpienia może dla Ciebie „pracować”
3. Jak celowo budować GŁÓWNY PRZEKAZ, czyli niezbędny nośnik treści?
4. Jak rozwinąć swoją umiejętność posługiwania się językiem zmysłów, który będzie malować OBRAZY w głowie słuchaczy?
5. Jak budzić EMOCJE słuchaczy, aby przebić się przez "obronną obojętność"?
6. Jak WIARYGODNOŚĆ wpływa na odbiór całego wystąpienia i jak być wiarygodnym?
7. Jak zarządzać energią grupy - czyli GRUPA POD KONTROLĄ?

MODUŁ III. NAUCZYSZ SIĘ BUDOWAĆ STRUKTURĘ WYSTĄPIENIA - ROZPOCZĘCIE, ROZWINIĘCIE, ZAKOŃCZENIE

1. Nauczysz się pisać szybko KONSPEKT WYSTĄPIENIA, który poprowadzi Cię przez całą prezentację
2. Przekonasz się jak bez trudu można projektować ROZPOCZĘCIE wystąpienia, które ogniskuje uwagę, zapada w pamięć, jest mapą wypowiedzi i jest jednym z filarów wystąpienia
3. Przekonasz się co powinno CHARAKTERYZOWAĆ ŚRODEK
4. Waga i konsekwencje zakończenia – jak ZAKOŃCZENIE może ZNIWECZYĆ początek i środek
5. Doświadczysz na własnej skórze SYNDROMU „niekończącego się zakończenia”
6. Nauczysz się realizować postulat POZOSTAŃ Z NAMI - czyli najlepsze zachowanie po zakończeniu prezentacji

MODUŁ IV. PRACUJ GŁOSEM I OGNISKUJ UWAGĘ SŁUCHACZY, WZBUDZAJ EMOCJE, BUDUJ AUTORYTET

1. Odkryjesz swoją SIŁĘ GŁOSU i nauczysz się nim pracować
2. Przekonasz się jak możesz wpływać na słuchaczy poprzez TEMPO I INTONACJĘ wypowiedzi

MODUŁ V. DOŚWIADCZYSZ SIŁY SŁOWA I NAUCZYSZ SIĘ ZNAJDOWAĆ TE WŁAŚCIWE

1. Nauczysz się tworzyć PORUSZAJĄCE WYPOWIEDZI i nie pozwolisz słuchaczom nudzić się.
2. Rozwiniesz swoją umiejętność logicznego i silnego dobierania argumentów

3. Poznasz język nowoczesnej RETORYKI - poznasz 10 technik „łączonych”, które pozwolą Ci spotęgować oddziaływanie Twoich wypowiedzi
4. Nauczysz się świadomie stosować MALOWAĆ SŁOWEM dzięki odwołaniu do zmysłów, niech OBRAZY NIOSĄ ZNACZENIE - inspirujące obrazy, pobudzające metafory
5. ROZWIĄŻESZ DYLEMAT jak mówić o liczbach i nie zanudzić słuchaczy

MODUŁ VI. UWOLNISZ SIĘ OD OBEZWŁADNIAJĄCEJ TREMY, ODBLOKUJESZ ENERGIĘ, KTÓRA ZMIENI TWOJE EMOCJE, TAK ABY CIĘ WSPIERAŁY

1. Zdecydujesz co ma dotrzeć do słuchacza Twoja obawa czy Twoja pewność siebie
2. Skończysz z tremą - nauczysz się korzystać z metody 5 sposobów opanowywania tremy
3. Uwolnisz swoją NATURALNĄ PEWNOŚĆ SIEBIE - odkryjesz pozytywne emocje

MODUŁ VII. PRACA Z KAMERĄ

1. Każdy z uczestników będzie miał możliwość przedstawienia krótkiej (5-6 min.) prezentacji, która zostanie nagrana
2. Wystąpienia będą przeplatane elementami poszczególnych modułów
3. Każdy uczestnik otrzyma rozwojowy feedback od grupy oraz trenera

MODUŁ VIII. WALIDACJA

Uwaga!!

Wskazane jest, aby uczestnicy przygotowali na szkolenie prezentacje, które wykorzystują podczas swojej pracy zawodowej.

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

- symulacje,
- ćwiczenia grupowe,
- dyskusje problemowe,
- wykłady interaktywne,
- studium przypadku,
- ćwiczenia indywidualne,
- prezentacja.

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 60/40

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/wystapienia-publiczne-w-biznesie-czyli-dlaczego-mowienie-moze-uratowac-ci-zycie-2025-05-29-gdansk.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Wystąpienia publiczne w biznesie czyli dlaczego mówienie może uratować Ci życie?	Katarzyna Poleszak-Jakubowska	29-05-2025	10:00	17:00	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 2 Wystąpienia publiczne w biznesie czyli dlaczego mówienie może uratować Ci życie?	Katarzyna Poleszak-Jakubowska	30-05-2025	09:00	16:00	07:00

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	121,46 PLN
Koszt osobogodziny netto	98,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Poleszak-Jakubowska

Certyfikowany Coach EMCC EQA, skuteczny Trener biznesu.

Specjalizuje się w szkoleniach menedżerskich, z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, coachingu oraz umiejętności osobistych: automotywacji, skutecznej prezentacji, asertywności, radzenia sobie ze stresem. Prowadzi bezpośredni coaching handlowców i menadżerów.

W skutecznym wspieraniu Klientów pomaga mi praktyczna znajomość zagadnień biznesowych, ponieważ przez ponad 6 lat byłam CEO w firmach z branży reklamowej i motoryzacyjnej.

Odpowiadałam za budowanie strategii rozwoju firmy, budowanie relacji z kluczowymi Klientami, budowanie standardów pracy, nadzór projektów, rozwijanie pracowników. Wraz ze współpracownikami tworzyłam procedury pozwalające optymalizować procesy działania firmy i znacząco podnieść wielkość sprzedaży i jakość obsługi Klienta. Pracowałam m.in. dla: Skoda Auto Polska S.A., Bank BPH S.A., Grupa Lotos S.A., Pipe Life Polska S.A., LPP S.A., Nova System, Oceanic S.A., Noredea Bank S.A., Marion Sp. z o.o., Polska Grupa Energetyczna S.A., Koncern Energetyczny Energa S.A., English Unlimited Sp. z o.o., ARiMR, Lifetech Sp. z o.o.

Absolwentka jednolitych studiów magisterskich na kierunku Psychologia, na Wydziale Nauk Społecznych Uniwersytetu Gdańskiego, specjalizacja: psychologia kliniczna i biznesu. Absolwentka Podyplomowych Studiów Human Resources w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej w

Warszawie. Trener Personel Profit.

Zrealizowała ponad 900 dni szkoleniowych oraz 400 dni działań doradczych. Poruszający

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypt, ćwiczenia) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy min 80% frekwencji)

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest przesłanie zgłoszenia za pośrednictwem BUR oraz strony AVENHANSEN

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia:

Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl

1 godz. szkoleniowa = 45 min.

Adres

ul. Podwale Grodzkie 9

80-895 Gdańsk

woj. pomorskie

Hotel**** SCANDIC

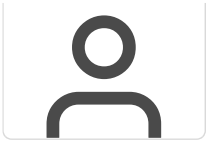
Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska



E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452