



Centrum Innowacji  
Prolearning MICHAŁ  
KOŁODZIEJCZYK



## Trening głosu i mowy. Budowanie wizerunku wiarygodnego i charyzmatycznego mówcy

Numer usługi 2017/03/06/11943/44840

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 07.03.2017 do 31.03.2027

2 706,00 PLN brutto  
2 200,00 PLN netto  
0,00 PLN brutto/h  
0,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                     |                                                    |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                    | Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b> | 1                                                  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>  | 30-03-2027                                         |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>     | stacjonarna                                        |
| <b>Liczba godzin usługi</b>         | 0                                                  |

## Cel

### Cel edukacyjny

Na tym szkoleniu dowiesz się:

o trendach światowych w m-biznesie,

o nowoczesnych narzędziach m-biznesu,

jak skutecznie wykorzystywać technologie mobilne w marketingu i sprzedaży,

jak budować trwałe i długotrwałe relacje z klientem wykorzystując m-marketing,

o światowych prognozach dotyczących rozwoju m-biznesu,

na co zwrócić uwagę rozmawiając z dostawcą usług mobilnych,

jak praktycznie wykorzystać najnowsze rozwiązania z obszaru mobile marketingu i sprzedaży - praktyczna praca z istniejącymi rozwiązaniami,

także jak rozszyfrować informatyczny slang dotyczący usług, z których już od dawna korzystasz.

# Kwalifikacje

## Program

1. **Oddech + głos + mowa = CIAŁO.** Rozpoznanie i uświadomienie sobie własnych możliwości głosowych. Próba eliminowania czynników przeszkadzających podczas mówienia.
2. **Trening mowy.** Przygotowanie się do mówienia publicznego, kultura mowy, utrzymywanie wyrazistości mówienia. Efektywne, niemęczące mówienie.
3. **Dobry start – początek wystąpienia.** Jak poradzić sobie ze stresem na początku wystąpienia. Budowanie wizerunku wiarygodnego i interesującego mówcy.
4. **Dynamika wystąpienia – rytm, akcent, intonacja.** Budowania wizerunku interesującego i nieprzewidywalnego mówcy. Niestandardowe myślenie o tekście mówionym.
5. **Kadrowanie wypowiedzi.** Technika budowania planów – bliskiego i dalekiego – podczas mówienia.
6. **Translacja języka pisanego na język mówiony.** Różnice pomiędzy językiem mówionym i pisanym. Jak robić wrażenie mówienia podczas czytania.
7. **Dramaturgia i strategia w wystąpieniach publicznych.** Koncepcja całości wypowiedzi. Rodzaje i osobowości mówców.
8. **Zachowywanie zdobytych umiejętności i metody samokontroli.** Techniki doprowadzania zdobytych umiejętności do odruchu bezwarunkowego. Rozwijanie umiejętności ODCZUWANIA własnej mowy i ciała.

## 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 | 2 706,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 200,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 0,00 PLN     |
| Koszt osobogodziny netto                  | 0,00 PLN     |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje dodatkowe

Klientów indywidualnych prosimy o kontakt z Centrum Innowacji ProLearning, w celu uzyskania bieżącego harmonogramu szkolenia. Istnieje możliwość dostosowania się pod preferencje terminowe Klienta.

## Adres

ul. Opolska 22/  
Katowice  
woj. śląskie

## Kontakt



**Magdalena Płachytka**

**E-mail** [marketing@prolearning.pl](mailto:marketing@prolearning.pl)

**Telefon** +48 508 913 532