



Centrum Innowacji
Prolearning MICHAŁ
KOŁODZIEJCZYK



Prowadzenie prezentacji i zebrań dla kadry kierowniczej

Numer usługi 2017/04/05/11943/51113

📍 Poznań / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 06.04.2017 do 30.04.2027

1 168,50 PLN brutto
950,00 PLN netto
0,00 PLN brutto/h
0,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	29-04-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	0

Cel

Cel edukacyjny

To szkolenie dla tych managerów, którym zależy na:

podniesieniu umiejętności przemawiania,
wyeliminowaniu swojej słabości – strachu przed wystąpieniem publicznym,
prezentowaniu ciekawie i skutecznie w taki sposób, aby publiczność słuchała,
sprawdzeniu, czy prawidłowo przemawiają,
coraz częściej występują przed kamerą telewizyjną i są nagrywani przez media firmowe.

Kwalifikacje

Program

Przygotowanie do prezentacji i przemówienia. Jak opanować tremę?

- Dobór stylu wystąpień do mówcy.
- Błędy prezenterów. Czego unikać a co stosować przed przemówieniem?
- Rodzaje mówców i najczęściej popełniane błędy.

- Budowa wizerunku poza słowami - przestrzeń, władza, status, symbolika.
- Metody kreowania porozumienia między mówcą a audytorium.
- Sprawdzone sposoby radzenia sobie ze stresem.

Co zrobić, żeby zawsze bili brawo? Jak prezentować przed prestiżową publicznością?

- Przemawianie, techniki prezentacji i autoprezentacji.
- Przygotowanie przestrzeni wystąpienia.
- Badanie potrzeb, oczekiwań i możliwości audytorium – dobór technik.
- Typy słuchaczy i audytorium.
- Struktura wystąpień publicznych.
- Przygotowanie się do wystąpienia.
- Przygotowanie przemówienia.
- Techniki panowania nad dyskusją.
- Zasady postępowania z trudnym audytorium.
- Jak zdobyć słuchaczy, czyli zarządzanie wystąpieniem i emocjami audytorium.
- Prawidłowa argumentacja dobór do predyspozycji audytorium.
- Aktywne słuchanie i odpowiadanie na pytania.

Prezentacja a mowa ciała, czyli komunikacja niewerbalna podczas wystąpienia.

- Słowa to tylko 7 procent prezentacji. Elementy niewerbalne w prezentacji.
- Jak odbierają mnie inni? Zgodność przekazu werbalnego i mowy ciała.
- Komunikacja niewerbalna w relacjach biznesowych.
- Aparycja – oddziaływanie wyglądem w prezentacji i podczas rozmowy handlowej.
- Kinezyka – mimika i gesty w prezentacji. Co myśli klient, gdy nic nie powiedział?
- Proksemika- jak zarządzać przestrzenią w biznesie.
- Haptyka – dotyk a kreowanie wizerunku.
- Chronemika – zarządzanie czasem w prezentacji.
- Wykorzystanie mowy ciała do budowania kontaktu z drugą osobą.

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	1 168,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	950,00 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

Jana Matejki 62/

Poznań

woj. wielkopolskie

Kontakt



Magdalena Płachytka

E-mail marketing@prolearning.pl

Telefon +48 508 913 532