



## Efektywne prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne.

Numer usługi 2020/02/25/12327/535389

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

AKAT Usługi  
Doradczycie Tomasz  
Kurek



📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 25.11.2024 do 26.11.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Warsztaty dedykowane są właścicielom, menadżerom i handlowcom, dla których ważną częścią pracy zawodowej jest prowadzenie prezentacji biznesowych i wystąpienia publiczne
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	24-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Cel szkolenia:

Kompleksowe przygotowanie do przygotowywania i prowadzenia prezentacji biznesowych oraz wystąpień publicznych dzięki:

1. Umiejętności panowania i odpowiedniego wykorzystania technik mowy ciała
2. Poznaniu najważniejszych zasad budowania struktury prezentacji biznesowej
3. Skutecznej komunikacji interpersonalnej z Klientami
4. Umiejętności korzystnego występowania w mediach
5. Umiejętności budowania angażujących odbiorców historii związanych z oferowanymi produktami i usługami

## **Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
Umiejętności panowania i odpowiedniego wykorzystania technik mowy ciała	omawia najważniejsze zasady budowania struktury prezentacji biznesowej	Test teoretyczny
skuteczna komunikacja interpersonalna z Klientami	określa skuteczną komunikację	Test teoretyczny
Umiejętności budowania angażujących odbiorców historii związanych z oferowanymi produktami i usługami	określa budowanie angażujących odbiorców historii związanych z oferowanymi produktami i usługami	Test teoretyczny

# **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**

Kluczem do zdobycia Klienta jest umiejętność właściwego zaprezentowania siebie oraz swoich produktów i usług. Kluczowym zadaniem podczas spotkań z Klientami i w czasie prezentacji biznesowych jest nie tylko korzystanie z właściwych technik komunikacyjnych, ale także opanowanie sztuki posługiwania się mową ciała.

- Jak zatem kreować swój produkt?
- Jak zachowywać się podczas spotkań – jakich gestów używać i jak budować wiarygodność dzięki mowie ciała?

Nie mniej ważna jest umiejętność przekazywania skondensowanych komunikatów i budowanie zrozumiałych dla Klienta prezentacji biznesowych - tworzenie czytelnych slajdów i odpowiedniego scenariusza prezentacji.

- Jak zatem je tworzyć?
- O czym koniecznie należy pamiętać i czego bezwzględnie unikać?

Te warsztaty pozwolą Ci zdobyć niezbędną wiedzę i skutecznie wykorzystać ją w praktyce.

---

## **I. POWITANIE**

### **II. ANIOŁOWIE BIZNESU – warsztaty z wykorzystaniem kamery video.**

- a) Jak budować swój wizerunek profesjonalisty
- b) Jak wzmacniać przekaz dzięki umiejętności panowania nad mową ciała
- c) Jak przedstawiać swój produkt / usługę

### **III. PCK w prezentacjach biznesowych**

- a) Jakie potrzeby mają nasi odbiorcy
- b) Cechy skutecznej prezentacji biznesowej
- c) Jak przedstawiać korzyści podczas prezentacji biznesowej
- d) Jak opowiadać o swoich produktach i usługach
- e) Jak przestać się skupiać na swoim produkcie i skupiać się na Kliencie

### **IV. DEKALOG DOBREGO PRZYGOTOWANIA**

- a) 10 kluczowych pytań na które trzeba znać odpowiedź, by bardzo dobrze przygotować się do przeprowadzenia prezentacji biznesowej
- b) Jak odpowiednio zbudować wizerunek, rola pierwszego wrażenia
- c) Jak radzić sobie ze stresem?

### **V. SŁOWA-KLUCZE I SŁOWA-WYTRYCHY. ROLA I ZNACZENIE KOMUNIKACJI WERBALNEJ PODCZAS PREZENTACJI PUBLICZNYCH**

- a) Jak mówić i jakich słów używać, czyli małe słowa robią ogromną różnicę
- b) Komunikacja ze słuchaczami – jak rozmawiać, jak radzić sobie z trudnymi pytaniami
- c) Diagnoza osobistych predyspozycji komunikacyjnych
- d) Rodzaje komunikatów pod kątem określonych grup odbiorców – techniki dopasowywania się do słuchaczy

### **VI. BIZNESOWY SAVOIR-VIVRE**

- a) Jak zachowywać się podczas spotkań biznesowych
- b) Najważniejsze zasady dobrych powitań
- c) Spotkania biznesowe w restauracji

### **VII. STRUKTURA PREZENTACJI BIZNESOWEJ**

- a) Wstęp – rozwinięcie – zakończenie – kluczowej zasady
- b) Techniki kreowania produktów i usług, jak wykorzystać je podczas prezentacji
- c) Niedozwolone formy przygotowywania slajdów

### **VIII. TECHNIKI WYWIERANIA WPŁYWU SPOŁECZNEGO PODCZAS WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH**

### **IX. PREZENTACJA SWOJEGO PRODUKTU / USŁUGI**

---

#### **Metodologia:**

Szkolenie oparte jest o autorski projekt prowadzenia warsztatów, które cechują się dużą intensywnością, interaktywnym charakterem i nieustanną pracą nad zbudowaniem długotrwałej inspiracji do wykorzystywania w życiu zawodowym poznanych na szkoleniu zasad i technik. Zajęcia realizowane są zgodnie z zasadą 80% czasu dla ćwiczeń i doświadczeń, 20% czasu dla teorii.

#### **Podczas warsztatów dominują:**

- dyskusje i burze mózgów wywoływane licznymi przykładami, w tym wieloma studiami przypadków z doświadczenia zawodowego trenera prowadzącego warsztaty
- ćwiczenia i symulacje doskonalące umiejętności występowania przed ludźmi i prowadzenia prezentacji biznesowych, w tym zajęcia z wykorzystaniem kamery video
- testy i zadania pozwalające na zdiagnozowanie osobistych mocnych i słabszych stron.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>1 z 2</span> Dzień 1	Rafał Błachowski	25-11-2024	09:00	17:00	08:00
<span>2 z 2</span> Dzień 2	Rafał Błachowski	26-11-2024	09:00	17:00	08:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Rafał Błachowski

Doświadczony menedżer i sprawdzony trener biznesu specjalizujący się m.in. w:

- \* procesach komunikacji: biznesowej, marketingowej, zespołowej
- \* zarządzaniu projektami, wdrażaniem wartości w organizacjach
- \* doradztwie biznesowym, głównie w ramach nowatorskich przedsięwzięć.

Posiadane kwalifikacje z zakresu zarządzania projektami i realizacji strategicznych dla przedsiębiorstwa projektów zdobywał m.in. w ramach:

- \* pełnienia obowiązków Członka Zarządu Expo Mazury odpowiedzialnego za marketing korporacyjny, Centrum Konferencyjne oraz Dział Eventów
- \* pełnienia obowiązków Dyrektora Projektów Motor Show, Poznań Game Arena i Electronic Sports World Cup, realizowanych przez Międzynarodowe Targi Poznańskie
- \* pełnienia obowiązków prowadzącego i koordynatora autorskiego projektu w ramach procesu budowy misji, wizji i systemu wartości dla m.in. Aquanet, cdp.pl, Strima i Zamet Industry

Obecnie dzieli się doświadczeniami prowadząc warsztaty szkoleniowe dla kadry managerskiej średniego i wyższego szczebla.

"Doświadczony menedżer i sprawdzony trener biznesu specjalizujący się m.in. w:

- \* procesach komunikacji: biznesowej, marketingowej, zespołowej
- \* zarządzaniu projektami, wdrażaniem wartości w organizacjach
- \* doradztwie biznesowym, głównie w ramach nowatorskich przedsięwzięć.

Posiadane kwalifikacje z zakresu zarządzania projektami i realizacji strategicznych dla przedsiębiorstwa projektów zdobywał m.in. w ramach:

- \* pełnienia obowiązków Członka Zarządu Expo Mazury odpowiedzialnego za mark

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

### Informacje dodatkowe

**Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.**

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej.**

---

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

---

**Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).  
Zapraszamy do kontaktu.**

[www.akatconsulting.pl](http://www.akatconsulting.pl)

---

#### Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

---

#### Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

## Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

# Kontakt



**Wojciech Kalisz**

**E-mail** [w.kalisz@akatconsulting.pl](mailto:w.kalisz@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 487 686