

**Program: „Efektywna autoprezentacja przed Klientami” – warsztat z kamerą – 2 dni – poziom podstawowy lub średniozaawansowany**

**Dla kogo?**

- ✦ Pracownicy mający kontakt z klientem zarówno zewnętrznym jak i wewnętrznym. Managerowie każdego szczebla.

**Rezultaty szkolenia:**

- ✦ Dowiesz się jak się przygotować do wystąpień, aby zminimalizować stres.
- ✦ Nauczysz się jak budować merytorykę wystąpienia, aby była ona interesująca dla odbiorcy.
- ✦ Będziesz wiedział jak mówić, aby Cię chętnie słuchano.
- ✦ Dowiesz się jak kontrolować swoje ciało, aby okazywać tylko to, co Ty chcesz pokazać, zgodnie z Twoją wolą.
- ✦ Zdobędziesz umiejętności posługiwania się narzędziami komunikacyjnymi takimi jak mowa werbalna i niewerbalna oraz w jaki sposób ograniczać stres towarzyszący tego typu sytuacją.
- ✦ Będziesz potrafił wykorzystać otrzymane narzędzia prowadzące do finalizacji sprzedaży lub wystąpienia.
- ✦ Dowiesz się o podstawach budowania interesującej i czytelnej prezentacji w Power Point.

**Metody realizacji:**

- ✦ Ćwiczenia indywidualne
- ✦ Ćwiczenia zespołowe
- ✦ Symulacje
- ✦ Case study
- ✦ Interaktywny wykład
- ✦ Testy
- ✦ Sesje z kamerą

**Program szkolenia:**

**Moduł 1: Przygotowanie do wystąpienia lub spotkania – ok. 1,5 h**

- ✦ Zanim napiszesz prezentację i dobierzesz argumenty...
- ✦ Kim jestem a kim jest mój odbiorca?
- ✦ Najważniejsze cechy mojego audytorium.
- ✦ Jakie założyć cele wystąpień?

**Moduł 2: Co mówić i jak mówić? – ok. 1,5 h**

- ✦ Ustalenie pory dnia oraz długości wystąpień, – od czego to zależy?
- ✦ Jakie słowa używać, a jakich nie?
- ✦ Używanie pomysłów wplecionych w wystąpienie – budowa i źródła.
- ✦ Ustalenie poziomu emocji, przerywników, dowcipów, odwracania uwagi.
- ✦ Formy notatek wspomagających.

### **Sposoby prowadzenia modułów:**

Interaktywny wykład powiązany z improwizacją budowy przykładowego wystąpienia publicznego. Zadania grupowe i burza mózgów niezbędnych do przedstawienia i wdrożenia wiedzy z zakresu prawidłowego schematu działania skutecznego wystąpienia publicznego. Zastosowanie sytuacji symulowanych z życia uczestników warsztatu do przygotowania gotowych scenariuszy pierwszego etapu tworzenia prezentacji.

### **Moduł 3: Sposoby i zasady budowania treści merytorycznych – ok 2,5 h**

- ✍ Zasady budowy i ich znaczenie oraz pracy z grupą.
- ✍ Elementy wizualne i inne pomoce dydaktyczne.
- ✍ Metoda rozpoczęcia, treści i podsumowania A, B, C.
- ✍ „Rysowanie obrazów” w wyobraźni słuchaczy.
- ✍ Metodyka podsycania ciekawości.

### **Sposoby prowadzenia modułu:**

Zbudowanie banku zasad merytoryki wystąpień - moderowana burza mózgów.

Praca w grupach wsparta interaktywnymi wskazówkami trenera - kształtowanie prawidłowych zachowań.

Przećwiczenie sprawdzonych zachowań w ramach case study z branży uczestników.

### **Moduł 4: Jak prezentować ciałem? Przykłady i ćwiczenia – ok. 3 h**

- ✍ Dobre wrażenie poprzez ruchy i postawę. Pewność siebie.
- ✍ Gestykulacja i kontakt wzrokowy.
- ✍ Zasady operowania głosem.
- ✍ **Ćwiczenia z kamerą i dyktafonem.**

### **Moduł 5: Przeszkody komunikacyjne w dobrej prezentacji – ok. 2,5 h**

- ✍ Metodyka zakłóceń fizycznych i psychologicznych.
- ✍ Stres, sygnały i prawidłowe reagowanie.
- ✍ Kontrola emocji – dekalog postępowania.
- ✍ Przeszkody w komunikacji – ćwiczenia ich rozwiązywania.
- ✍ **Ćwiczenia z kamerą i dyktafonem.**

### **Sposoby prowadzenia modułów:**

Przećwiczenie z uczestnikami sposobów niewerbalnego oddziaływania na emocje rozmówców. Wskazanie najskuteczniejszych metod wywierania wpływu na odbiorców za pomocą gestów, ciała i mowy.

Błędy i bariery komunikacyjne oraz sytuacje stresogenne w trakcie prowadzenia prezentacji - interaktywny wykład oraz dyskusja.

Ćwiczenie prawidłowych nawyków reakcji prezentacyjnych z omawianego przedmiotu.

## **Moduł 6: Narzędzia prezentacji produktów i finalizacji sprzedaży –**

**ok. 2,5 h**

- ✍ Sterowanie jednostką i tłumem – wybranych techniki prezentacji ofert.
- ✍ Sposoby finalizacji podczas wystąpień indywidualnych i grupowych.
- ✍ Praktyczne ćwiczenia stosowania psychotechnik prezentacyjnych.

### **Sposoby prowadzenia modułu:**

Wskazanie dogodnych momentów do przedstawiania oferty na podstawie przykładów z grupy.  
Przedstawienie technik prezentowania oferty na bazie wybranego przykładu oraz przećwiczenie socjotechniki w podgrupach.  
Krótkie inscenizacje przykładów modelowego przedstawienia oferty na bazie studium przypadku podczas prezentacji grupowych

## **Moduł 7: Prezentacja w PowerPoint – ok. 2 h**

- ✍ Projektowanie slajdów w PowerPoint.
- ✍ Tła, kolory i kontrast. Wykresy i zdjęcia.
- ✍ Czytelność kontra ilość informacji.

### **Sposoby prowadzenia modułu:**

Interaktywna prezentacja dotycząca budowania prezentacji multimedialnych – podstawowe informacje, zasady tworzenia, techniki prowadzenia wystąpień z użyciem prezentacji.  
Zbudowanie wraz z grupą optymalnych slajdów dotyczących przykładowych przekazów charakterystycznych dla ich branży

## **Moduł 8: Pomost w przyszłość – ok. 0,5 h**

- ✍ Co wykorzystam w przyszłości?
- ✍ Podsumowanie szkolenia. Sesja pytań i odpowiedzi.
- ✍ Rekomendacje do następnych działań rozwojowych