

Prowadzenie Porywających Prezentacji



Szkolenie łączy w sobie elementy gry aktorskiej z elementarną strukturą profesjonalnej prezentacji biznesowej, dzięki czemu każdy, kto je ukończy, nie tylko potrafi w sposób spójny i przejrzysty zaprezentować wybrany temat, ale także potrafi to zrobić w sposób charyzmatyczny i porywający słuchaczy. Szkolenie luźno bazuje na międzynarodowym programie *Powerful Presentations* na licencji angielsko-australijskiego konsorcjum szkoleniowo-doradczego RogenSi www.rogeni.com, z którego korzystały największe i najbardziej prestiżowe marki na całym świecie.

Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

-  Zarządzają zespołem, zatem ich zadaniem jest prezentowanie celów i strategii w sposób przejrzysty i charyzmatyczny.
-  Sprzedają poprzez prezentację funkcji i korzyści oferowanych produktów/usług.
-  Ich praca polega na przekazywaniu wiedzy i umiejętności (trenerzy, mentorzy, instruktorzy, nauczyciele, wykładowcy).
-  Mają problem z przejrzystym porozumiewaniem się; ich słuchacze nie zawsze rozumieją, co zostało im przekazane.
-  Ich codzienne wyzwania wymagają od nich prowadzenia zebrań, dokonywania publicznych podsumowań itp.
-  Kiedy muszą zabrać głos przed audytorium, nawet przy dobrym przygotowaniu merytorycznym, „zżera” ich trema, przez co nie zawsze wypadają profesjonalnie.
-  Nie potrafią nadać czytelnej struktury przekazywanym informacjom.

Po szkoleniu uczestnicy:

-  Potrafią korzystać z wrodzonych środków przekazu (gesty, postawa, kontakt wzrokowy, ruch sceniczny, mimika) w sposób spójny i motywujący do słuchania.
-  Potrafią zbudować zainteresowanie na wstępie prezentacji i podtrzymać je do jej zakończenia.
-  Potrafią przemawiać w sposób inspirujący do działania.
-  Potrafią nadać prezentacji czytelną, profesjonalną strukturę.
-  Potrafią dostosować swój przekaz do różnych typów słuchaczy.
-  Potrafią w sposób profesjonalny i dynamiczny wykorzystać przestrzeń, na której się poruszają.
-  Potrafią robić użytek z pomocy audiowizualnych dla wzbogacenia prezentacji.
-  Odczuwają mniejszy stres podczas prowadzenia prezentacji.
-  Potrafią uważnie obserwować, wyłapywać własne błędy i konsekwentnie doskonalić warsztat prezentera.



Szkolenie kończy się indywidualnymi wystąpieniami uczestników przed kamerą, które następnie są odtwarzane i szczegółowo omawiane przez trenera i uczestników. Na życzenie, do 14 dni od zakończenia szkolenia, każdy z uczestników otrzyma GRATIS swoje wystąpienie opatrzone komentarzami trenera.

Program szkolenia

Dzień 1

-  Wprowadzenie do szkolenia.
-  8-stopnowy model przygotowywania profesjonalnej prezentacji biznesowej.
-  Konstruowanie struktury prezentacji. Grupowanie treści na przejrzyste i spójne bloki.
-  Jak zbudować zainteresowanie słuchaczy – model 4MAT Bernice McCarthy. Uczestnicy rozpoczynają pracę nad prezentacją, którą przeprowadzą przed kamerą następnego dnia, konstruując zachęcający wstęp wg modelu 4MAT.
-  Metody zapamiętywania treści prezentacji – Mind Mapping. Uczestnicy rozpisują swoje prezentacje na mapy myśli, z których będą mogli korzystać podczas swoich wystąpień drugiego dnia.
-  Praca z dyktafonem – 5 sposobów wzbogacania przekazu werbalnego. Każdy z uczestników poznaje mocne strony i obszary rozwoju swojego głosu, i uczy się wykorzystywać własny styl do budowania i podtrzymywania zainteresowania słuchaczy w trakcie prezentacji.
-  Podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

-  Powtórzenie dnia pierwszego.
-  Komunikacja niewerbalna – budowanie spójnego i wiarygodnego przekazu. Uczestnicy poznają znaczenie niewerbalne poszczególnych gestów i uczą się je wykorzystywać w celu podkreślenia znaczenia słów.
-  Dynamika wystąpień publicznych – gesty, mimika, postawa. Pierwsze ćwiczenie z kamerą – uczestnicy prezentują te same zdania na 3 różne sposoby niewerbalne. Podczas video-feedbacku dowiadują się, jaki rodzaj gestykulacji najlepiej pasuje do ich stylu werbalnego.
-  Metoda *walk-stop-talk*. Uczestnicy uczą się metody kontrolowania ruchu scenicznego podczas prowadzenia prezentacji.
-  Podsumowanie drugiego dnia.

Dzień 3

-  Powtórzenie dnia pierwszego i drugiego.
-  Wystąpienia uczestników przed kamerą.
-  Szczegółowy feedback dla każdego udzielany przez trenera oraz pozostałych uczestników.
-  Podsumowanie szkolenia.

