

Temat szkolenia:

AUTOPREZENTACJA I WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

Adresaci:

Wszyscy dla dobra organizacji.

Korzyści dla uczestników:

- W trakcie szkolenia poszerzysz swoją wiedzę i rozwinięz umiejętności;
- Zrozumiesz swoją metodę komunikowania się ze światem;
- Nabędziesz umiejętność samokontroli i obserwacji swojego zachowania oraz jego kontroli;
- Będziesz potrafił dostrzec kim jesteś jako menedżer i osoba oraz czego oczekuje od ciebie organizacja jako od człowieka;
- Poznasz swoje indywidualne preferencje, styl działania i mechanizmy które tobą kierują w czasie prezentowania poglądów i kierowania ludźmi;
- Nauczysz się stosowania kilku metod kontroli nad sobą oraz obserwacji otoczenia w trakcie kiedy prezentujesz swoje zdanie;
- Przekonasz się, czy warto opanować techniki zarządzania unikając rządzenia;
- Poznasz metodykę wystąpień i prezentacji tak aby reakcja słuchaczy była pod twoją kontrolą;
- Będziesz wiedział jak wprowadzić zmiany i informować podlegający zespół o podziale zadań w swojej organizacji;
- Dowiesz się, czy jesteś osobą wywołującą konflikty i jak w konflikcie reagujesz;
- Otrzymasz wiedzę o tym jak działa umysł twojego słuchacza, w czasie kiedy coś prezentujesz, oraz narzędzia reagowania na jego reakcje.

Forma zajęć:

Prezentacja , warsztaty, ćwiczenia, praca przed kamerą.

Czas trwania:

16 godzin dydaktycznych - 2 dni

Program szkolenia:

Dzień 1

1. Masz głos. Kamera Klaps!
2. Manipulowanie wywieranym wrażeniem.
3. Komunikuj świadomie metoda KFC.
4. Asertywność w autoprezentacji.
 - Co to jest asertywność?
 - Jakie są moje asertywne prawa?
 - Po co mi to w autoprezentacji?
5. Twój kwestionariusz asertywności, żebyś wiedział gdzie jesteś.
6. Percepcja . „3X3” Jak działa twój obserwator –słuchacz, gdy się do niego odnosisz.
7. Werbalne i niewerbalne sygnały definiujące twoją osobę w kontakcie.
8. Funkcjonujące standardy w wyglądzie i kody ubioru.
9. Wnioskowanie o cechach innych zdaniem D. Heidera (Atrybucja wewnętrzna i zewnętrzna).
10. Umiejętność przewidywania zachowań słuchaczy . Test czy posiadasz tą umiejętność.
11. Przygotowanie tej prezentacji ... „The Clue” zapisz ten cel.
12. Jeśli to będą slajdy, przestrzegaj kilku prostych zasad Michaela Parkersidea.
13. Przygotuj siebie (przećwicz).
14. 10 minut przed.
15. Proksemika przestrzeni i stref obcowania ludzi.
16. Przed wejściem uruchom Turbo Cykl Deminga (to działa 30 minut).
17. Uwaga awaria. To się zdarzy, pytanie kiedy, czy z tego wybrniesz i czy będziesz na to przygotowany?
18. Trudny słuchacz typy i co z nim zrobić?
19. Jak mówić aby nas słuchano? (klaryfikowanie, parafrazowanie, odzwierciedlanie, ogniskowanie).

Dzień 2

1. 20 Sekund pierwszego wrażenia.
2. Mowa ciała.
3. Rytm, intonacja i melodia wypowiedzi.

4. Tempo.
5. Rekwizyty.
6. Straszne pytania z widowni.
7. Przygotowanie „Expose”, wygłosz „Thank you speech” lub „Kilka słów o sobie”.
8. „The CLUE” czyli zapisz to o co ci chodzi.

Cena obejmuje:

1. Uczestnictwo w zajęciach szkoleniowych.
2. Materiały szkoleniowe.
3. Zaświadczenie ukończenia szkolenia.
4. Lunch oraz przerwy kawowe w trakcie szkolenia.

TRENER

Sławomir Zieliński wielokrotnie piastował kierownicze stanowiska w amerykańskich i niemieckich korporacjach. Prezes Dr Oetker Poland, Prezes Intersnack Poland, Dyrektor Finansowy EBS, Dyrektor Marketingu Bayer, Dyrektor Handlowy Schoeller, Field Menadżer i Trener w Johnson & Johnson Poland.

Od kilku lat prowadzi własną, niezależną działalność konsultingowo doradczą na polu zarządzania zmianami, kontrolingu, restrukturyzacji i rozwoju. Zielona Budka, Jutrzenka SA, Colian, EBS, Bank Pocztowy, to tylko kilka organizacji, dla których pracował jako doradca. Bogate doświadczenia w pracy z ludźmi w procesie zmian, koronuje certyfikat Coacha ICC.

Zawody; mgr inż. architekt, grafik projektant, specjalista d/s zarządzania, menadżer, Coach ICC, certyfikowany pilot Drona, /bezzałogowego helikoptera, służącego do zdalnego filmowania z lotu ptaka/.

Prywatnie; od lat żegluje po morzu /posiada uprawnienia kapitana jachtowego/. Zakochany w kulturze śródziemnomorskiej. Ciągłe rysuje i maluje.