

# SZTUKA PROWADZENIA 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.

Bezspornym atutem szkolenia jest wykorzystanie na nim najbogatszego dostępnego na rynku zaplecza multimedialnego, m.in. telepromptera, kamery filmowej z bardzo jasną, wymienną optyką, mikroportów, radiowego mikrofonu pojemnościowego, dyktafonu, oświetlenia studyjnego o temperaturze barwowej 5400K itp. Tak zaawansowane zaplecze gwarantuje nie tylko bardzo atrakcyjny przebieg treningu, ale przede wszystkim szczegółowe informacje zwrotne dla uczestników na temat ich kompetencji z zakresu autoprezentacji i prezentacji.



## Program szkolenia

### Dzień 1

- 🎧 Wprowadzenie do szkolenia.
- 🎧 8-stopnowy model przygotowywania profesjonalnej prezentacji biznesowej. Uczestnicy poznają model, który stosowany w praktyce pozwala skutecznie przygotować się do wybranego tematu oraz przeprowadzić go w sposób dopasowany do potrzeb słuchaczy.
- 🎧 Jak zbudować zainteresowanie słuchaczy – model 4MAT Bernice McCarthy. Uczestnicy rozpoczynają pracę nad prezentacją, której fragment przeprowadzą przed kamerą trzeciego dnia, konstruując zachęcający wstęp wg modelu 4MAT, grupującego słuchaczy na 4 style poznawcze.
- 🎧 Konstruowanie struktury prezentacji. Grupowanie treści na przejrzyste i spójne bloki. Uczestnicy kontynuują pracę nad swoim tematem, tworząc spójną strukturę szkolenia i wypełniając ją treścią.
- 🎧 Autoprezentacja trenera – w jaki sposób budować swój wizerunek, aby zdobyć autorytet i sympatię słuchaczy.
- 🎧 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 szkolenia.
- 🎧 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 2 różne sposoby niewerbalne. Podczas *video-feedbacku* dowiadują się, jaki rodzaj gestykulacji najlepiej pasuje do ich stylu werbalnego. Podczas ćwiczenia wykorzystany jest teleprompter.
- 🎧 Podsumowanie dnia pierwszego.

### Dzień 2

- 🎧 Przypomnienie wiedzy z dnia pierwszego.
- 🎧 Metoda *walk-stop-talk*. Uczestnicy uczą się metody kontrolowania ruchu scenicznego podczas prowadzenia prezentacji.
- 🎧 Wystąpienia uczestników przed kamerą. Uczestnicy mają za zadanie przeprowadzić przygotowane wcześniej wystąpienia i poddać się ewaluacji słuchaczy. Wystąpienia nagrywane są na video, następnie odtwarzane i poddawane szczegółowej analizie.
- 🎧 Szczegółowy *feedback* dla każdego udzielany przez trenera oraz pozostałych uczestników.
- 🎧 Podsumowanie szkolenia.

## Inwestycja:

**1390 PLN netto + 23% VAT**



dla organizacji, które na szkolenie zapiszą minimum 2 pracowników, inwestycja wynosi

**1190 PLN netto + 23% VAT** za osobę

## Cena obejmuje:

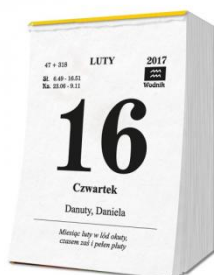
- 🎧 Przeprowadzenie szkolenia przez CEO Business Partners, Piotra Drozdowskiego
- 🎧 Materiały szkoleniowe
- 🎧 Certyfikaty ukończenia szkolenia
- 🎧 *Follow up* w postaci nagranych na video wystąpień uczestników opatrzonych komentarzem trenera
- 🎧 Organizację szkolenia w komfortowej sali konferencyjnej
- 🎧 Ciągłe przerwy kawowe i lunche

---

## Dostępne terminy:

Kraków

26-27 listopada



## Czas trwania:

2 dni

## Godziny zajęć:

9:00 – 17:00



**PIOTR DROZDOWSKI**

Założyciel i CEO konsorcjum szkoleniowego Business Partners, trener biznesu, mówca motywacyjny.

Ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR.

Wykładowca na podyplomowych studiach Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa.

Prowadził szkolenia dla pracowników takich firm, jak: Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj, Fresenius Medical Care, EGB Investments i wielu innych.

#### **Wykształcenie:**

Mgr Psychologii Doradztwa Zawodowego i Organizacji na Uniwersytecie Łódzkim. Specjalizacje: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Reklama i Marketing.

#### **Przygotowanie specjalistyczne:**

- 🎓 Absolwent Szkoły Trenerów Warsztatu Umiejętności Psychospołecznych akredytowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne
- 🎓 Master NLP
- 🎓 Terapeuta - Praktyk NLP
- 🎓 Akredytowany Konsultant Insights Discovery®
- 🎓 Akredytowany Konsultant Metodologii Belbina®
- 🎓 Absolwent licznych szkoleń i kursów trenerskich w Polsce i Wielkiej Brytanii