

AUTOPREZENTACJA W BIZNESIE



Trening autoprezentacji skierowany jest do osób, które dokonują prezentacji firmy i jej produktów, zajmują się przekonywaniem współpracowników, przełożonych, inwestorów do proponowanych rozwiązań, kontaktują się z klientami lub po prostu chciałyby się nauczyć sztuki autoprezentacji.

Trening uczy zasad przygotowywania profesjonalnych prezentacji, technik wystąpień scenicznych oraz przemówień publicznych. Konwencja treningu oparta jest na typach osobowości wg Hipokratesa, typach osobowości, MBTI Carla Junga, elementach poczucia własnej wartości wg Nathaniela Brandena oraz zagadnieniach Analizy Transakcyjnej Erica Berne'a

Ważnym elementem treningu jest praca z kamerą. Prezentacje są nagrywane i omawiane. Podczas treningu, prezentujący otrzymują feedback od uczestników, a po zakończeniu szczegółowy opis każdej z 3 prezentacji (w pisemnym podsumowaniu)



Marcin Roczniaak

Współzałożyciel Klubu Inteligencji Biznesu

Prezes Foreign Trade e-Agency

Główne korzyści (po wdrożeniu materiału)

- Uczestnik treningu potrafi wykorzystać elementy komunikacji niewerbalnej w celu wzmocnienia przekazu prezentacji
- Umiejętnie dostosowuje sposób przekazu i dopasowują prezentację do odbiorcy
- Potrafi przygotować logiczne, spójne i zrozumiałe wystąpienie
- Opowiada z zaangażowaniem, obrazowo przedstawiają temat prezentacji
- Zna techniki radzenia sobie z tremą
- Potrafi zainteresować i zaangażować słuchaczy
- Właściwie dobiera i przedstawia argumenty
- Buduje klarowne wypowiedzi
- Zachowuje pewność siebie podczas wystąpienia
- Posiada wiedzę na temat anatomii sceny
- Otrzymuje pakiet materiałów do przygotowania własnej prezentacji.



30 lat
Polski Związek
Pracodawców
Ochrona



Program treningu

- Cechy dobrej i złej prezentacji
- Struktury prezentacji (potrzeba struktury, stymulacji i rozpoznania)
- Nawiązanie kontaktu publicznością
- Tworzenie skryptu prezentacji
- Kontakt z publicznością
- Analiza odbiorców wystąpienia
- Jak poznać swoich słuchaczy?
- Gestykulacja, poruszanie się i stanie na scenie
- Anatomia sceny
- Budowanie wizerunku na scenie
- Kontakt z publicznością
- Świadomość siebie na scenie
- Zbudowanie pozytywnego pierwszego wrażenia
- Oddziaływanie na emocje słuchaczy
- Narzędzia wzmacniające przekaz
- Techniki radzenia sobie z tremą
- Techniki odpowiadania na pytania

Metody stosowane podczas treningu:

- Praktyka i ćwiczenia. Każdy moduł treningu zawiera zestaw ćwiczeń pogłębiających nabywane umiejętności
- Występy przed grupą uczestnicy symulują prezentację przed publicznością
- Materiały do ćwiczeń każdy z uczestników dostanie materiały zawierające streszczenie warsztatów oraz ćwiczenia
- Materiał filmowy uczestnicy dostaną nagrania, umożliwiające późniejszą analizę treningu
- Ćwiczenia oparte na metodologii „experience education” uczenie się na bazie zmiany konkretnych zachowań

Marcin Roczniak

Współzałożyciel Klubu Inteligencji Biznesu
Prezes Foreign Trade e-Agency

Specjalizuje się w zakresie komunikacji i autoprezentacji w biznesie.

Prowadzi szkolenia z zakresu wizerunku biznesowego na znaczących imprezach rangi ogólnokrajowej, a także konsultacje i doradztwo stylistyczne dla klientów VIP.

Od ponad 15 lat jest autorem i prowadzącym kursy z zakresu public speaking, pracy na scenie, modulacji głosu oraz wizerunku biznesowego.

Jest analitykiem transakcyjnym z bogatym dorobkiem szkoleniowym w tej dziedzinie. Posiada wysoko rozwinięte umiejętności budowania relacji biznesowych oraz współpracy wewnątrz organizacji z zachowaniem najwyższych standardów biznesowych.

Nadzoruje proces kreowania marki osobistej dla członków Klubu Inteligencji Biznesu. Doświadczony manager i trener kompetencji miękkich.



”

Jestem trenerem z doświadczeniem w zarządzaniu sprzedażą oraz szkoleniem trenerów wewnętrznych.

Szkoliłem takie firmy jak TAURON, Arcelor Mittal, PZU, PKO, VW, Millenium, Bank BOŚ i inne. Prywatnie jestem pasjonatem psychologii i karate.