

SKUTECZNA PREZENTACJA POMYSŁU

Najważniejsze Cele

- Zdiagnozujesz i uporządkujesz sfery swoich talentów prezentacyjnych i określisz możliwości ich wykorzystania w trakcie efektywnych prezentacji idei
- Wzmocnisz poczucie pewności siebie i zwiększysz rozumienie własnego potencjału prezentacyjnego.
- Poznasz i przećwiczysz umiejętności budowania autorytetu i zyskiwania uznania
- Poznasz zasady prezentacyjnego „zarządzania” ciałem i głosem, radzenia sobie z trudnymi sytuacjami, zarządzania czasem wystąpienia, rozumienie roli tremy
- Zapoznasz się z technikami zwiększającymi efektywność, skuteczność i skuteczność prezentacji
- Zapoznasz się z metodami perswazyjnego oddziaływania na słuchaczy przy pomocy pozawerbalnych elementów kodu językowego – siły głosu, barwy, pauzy, akcentu, intonacji, itp.

Wykładowca

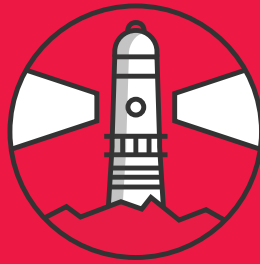


Marcin Olkowicz

Trener, konsultant ds. rozwoju, edukator.
Chief Knowledge Officer SAR

Dla Kogo?

Osoby odpowiedzialne za prowadzenie skutecznych prezentacji koncepcji strategicznych oraz pomysłów kreatywnych wobec klientów wewnętrznych i zewnętrznych. Osoby, które - poprzez świadome kreowanie treści i formy przekazu prezentacyjnego – chcą oddziaływać na słuchaczy w sposób najbardziej efektywny, skuteczny, przekonujący i pozostawiający najlepsze wrażenie.



O Warsztacie

Praktyczny, interaktywny, intensywnie angażujący warsztat inspirujących i efektywnych wystąpień skierowanych do klientów, współpracowników, inwestorów, partnerów i do każdego, kto powinien uwierzyć i pójść za nami (lub choć sfinansować naszą ideę) .

Warsztat efektywnych prezentacji daje uczestnikom okazję do praktycznego sprawdzenia różnych sposobów i form komunikacji idei kreatywnej lub strategii. Pozwala przetestować różne formy i narzędzia podnoszące skuteczność prezentacji.



Program Warsztatu

- „By słowo ciałem się stało...” – prezentacja idei, strategii, kreacji, pomysłu, wyników badania, analizy, itp. Struktury narracyjne, dramaturgiczne, osie przekazu efektywnego.
- „Wizytówka, wizytówka głosowa” - jak zbudować autorytet i zyskać sympatię już przy przedstawianiu się? Pewność siebie w głosie (intonacja i kadencja – fundamenty, niskie barwy a zaufanie i autorytet – jak to ćwiczyć?); Rola samoświadomości w skutecznej prezentacji. Rozgrzewka prezentacyjna.
- „Władcy przestrzeni” - jaki dystans zachować w relacjach z odbiorcami, wykorzystać terytorium do wzmocnienia swojego przekazu? Poziomy mówienia – dobór techniki do wielkości audytorium; poziomy oddziaływania – dobór techniki prezentowania do wielkości sali.
- „By ciało słowem się stało...” - komunikacja niewerbalna: gesty i zachowania wzmacniające siłę przekazu; Człowiek jako prezyler, prezyler jako człowiek; BHP prelegenta (regeneracja sił, ochrona siebie).
- „Od znudzenia do zachwytu...” - jak mówić, aby nas słuchano? (Prozodemy języka (siła głosu, intonacja, barwa, tempo, akcent, pauza) - budowanie napięcia, sprzedawanie osiągnięć, znaczenie pauzy oraz sprawdzanie co działa na słuchacza, aktywne słuchanie; parafraza, odzwierciedlenie, klaryfikacja, trening zmiany rytmu i intonacji w czasie mówienia, sztuka operowania głosem, głos lidereki
- „Niech Moc będzie z Tobą...” - gospodarka oddechowa, gospodarka energią prezentera – wzmacnianie siły głosu, obniżanie głosu, operowanie siłą głosu, operowanie energią wystąpienia, panowanie nad stresem, prezentowanie w stresie – praktyczne rady (emocje a głos, łamanie, zapadanie się głosu, kłamstwo i stres – charakterystyczne tony, praca w trudnych warunkach (klimatyzacja, open space).
- „Język uniwersalny, język siły” – jak znaleźć „chemię” i wspólny język z odbiorcą (zamiana informacji statycznej w opowieść dynamiczną), symulacja wypowiedzi w trakcie np. procesu negocjacyjnego.
- „Voicetainment”, „Presentainment” a „Ideatainment” - doskonalenie umiejętności wystąpień publicznych z użyciem głosu i technik pozawokalnych (indywidualne wystąpienia uczestnika na zadany temat, sesje informacji zwrotnej) oraz prezentacji idei kreatywnej i strategicznej.



Inspiracja

„Jest tak dobra jak długo chcą jej słuchać...”, „Im krótsza, tym trudniejsza...”, „Musi być ciekawa...”

To zestaw podstawowych odpowiedzi na pytanie o to, jaka powinna być doskonała prezentacja. Prezentacja to jedna z najbardziej nienawidzonych form ekspozycji społecznej. Jednocześnie to codzienna, czasem prozaiczna czynność związana z kompetencją relacji międzyludzkich i komunikacji z otoczeniem. Bez niej w zasadzie nie istniejemy.

Z jednej strony demonizowana, z drugiej zaś... niewolnica wszechobecnego Power Pointa. Prezentacja, zwłaszcza idei, strategii, pomysłu kreatywnego, może być wyzwaniem ujarzmionym i polubionym. Można oswoić ją, poznając jej techniki i tajemnice. Można także przygotować siebie na spotkanie z nią, publicznością i przekazem.

Organizacja zajęć



Otrzymujesz dostęp do platformy szkoleniowej z materiałami ze szkolenia, Twoim certyfikatem oraz dostępem do kolejnych kursów w **Szkole Marki SAR**

- Lokalizacja
Stowarzyszenie Komunikacji Marketingowej SAR
Czerska 8/10, 00-732 Warszawa
- Koszt udziału:
900 zł netto dla członków SAR
1100 zł netto dla firm niezrzeszonych
- Zapisy
szkolenia@sar.org.pl
- Zapewniamy
Materiały dydaktyczne. Pomoce naukowe.
Kawa, herbata, ciastka oraz obiad.