



# Program

## Prowadzenie prezentacji biznesowych

### Cele szkolenia

to rozwinięcie kompetencji w obszarze:

- Profesjonalnego przygotowania, prowadzenia prezentacji
- Metodologii i technik prezentacyjnych
- Typologii postaw osób i sposobami radzenia sobie z trudnymi zachowaniami
- Rozpoznawania i diagnozowania zachowań odbiorców prezentacji
- Modelowania pożądanych zachowań i motywowania grupy jako całości
- Aktywizowania grupy
- Świadomego korzystanie z werbalnych i pozawerbalnych technik wywierania wpływu
- Profesjonalnej autoprezentacji i ekspozycji publicznej
- Radzenia sobie z własnymi emocjami i stresem
- Zachowania się w trudnych sytuacjach w czasie prezentacji i stawiania asertywnych granic



# Program:

1 dzień / 06.03.2012

Przerwy kawowe: 10:30 – 10.45; 15.15 – 15.30

Lunch: 12.30 – 13.15

## Wprowadzenie do zajęć

- Przedstawienie prowadzącego i uczestników zajęć
- Zapoznanie uczestników z programem szkolenia
- Integracja Zespołu – ćwiczenia wprowadzające
- Zawarcie paktu z grupą
- Doprecyzowanie potrzeb uczestników
- Proces komunikacji w kontekście komunikacji z grupą
- Komunikacja werbalna i mowa ciała w pracy prezentera
- Bariery w efektywnej komunikacji
- Werbalne techniki przezwyciężania barier w komunikacji
- Podążanie za uczestnikami
- Używanie sugestywnego języka
- Techniki wizualizacji podczas prowadzenia prezentacji biznesowych
- Zasady przygotowania - konspekt
- Formułowanie ogólnych i operacyjnych celów prezentacji – (prezentacja informacyjna, sprzedażowa, zmieniająca postawę )
- Przygotowanie poszczególnych modułów prezentacji
- Dobór technik prezentacyjnych
- Przygotowanie materiałów, pomocy, miejsca prezentacji
- Wykorzystanie pomocniczych środków audiowizualnych
- Wybór metody walidacji prezentacji
- Predyspozycje psychologiczne w pracy prowadzącego
- Cechy dobrego prowadzącego
- Wrażenie wywierane na odbiorcy.
- Reguły autoprezentacji i ekspozycja publiczna.
- Relacja prowadzący - grupa i jej wpływ na skuteczność przekazu.
- Informacja zwrotna – filar efektywnej komunikacji interpersonalnej w prezentacjach.



## 2 dzień / 07.03.2012

Przerwy kawowe: 10:30 – 10.45; 15.15 – 15.30

Lunch: 12.30 – 13.15

- Ważne reguły wywierania wpływu - prawo podobieństwa i sympatii (prawo aureoli), prawo pierwszeństwa i świeżości, prawo autorytetu.
  - Techniki aktywizowania grupy.
  - Prowadzenie dyskusji, wydawanie instrukcji, podsumowywanie, używanie pomocy itp.
  - Wybrane metody prowadzenia.
  - Humor w kontekście prowadzenia prezentacji
  - Źródła zachowań niechętnych i agresywnych.
  - Lęk przed ekspozycją i oceną.
  - Stereotypy i uprzedzenia.
  - Metody radzenia sobie z trudnymi uczestnikami.
  - Stosowanie strategii asertywnej przez prowadzący.
  - Komunikat JA.
  - Asertywność podczas prowadzenia prezentacji.
  - Radzenie sobie ze stresem i emocjami podczas prowadzenia prezentacji.
  - Rozumienie specyficznych zachowań ludzi.
  - *Nagranie video przygotowanych samodzielnie prezentacjioraz*
- Podsumowanie i uroczyste zakończenie prezentacji
  - Wręczenie dyplomów
  - Ewaluacja

*odtworzenie wraz z indywidualnym feedbackiem.*



## Trener



Sylwester Pietrzyk

trener z kilkuletnim doświadczeniem, posiadający Międzynarodowy Certyfikat Trenera Zarządzania, absolwent Podyplomowych Studiów Zarządzania Zasobami Ludzkimi w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji, negocjacji, sprzedaży, zarządzania czasem oraz projektach personalnych. Praktyk biznesu.

W latach 1993-97 pełniący funkcję unit- menadżera w amerykańskiej firmie zajmującej się badaniami rynku, w latach 1998-2006 kierownik i specjalista ds. szkoleń w dużej międzyna-

rodowej firmie finansowej notowanej na giełdzie londyńskiej. Współpracuje z oficyną Ekonomiczną w zakresie recenzowania wydawnictw z zakresu zarządzania. Pracował z kilkudziesięcioma firmami polskimi i korporacjami zachodnimi w zakresie szkoleń sprzedażowych, menadżerskich, komunikacyjnych, negocjacyjnych i zarządzania czasem na terenie całego kraju (setki dni szkoleniowych). Od 8 lat aktywnie działający Członek Stowarzyszenia Trenerów i Konsultantów MATRIK. Słuchacz studiów Doktoranckich w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.