



„Mówca tak powinien skonstruować przemówienie, by wyczerpać temat, ale nie wyczerpać słuchaczy.”- W. Churchill

## SZKOLENIE - PREZENTACJE BIZNESOWE

### DLA KOGO:

To dwudniowe intensywne szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich osób, które chciałyby nabyć lub rozwinąć umiejętność prowadzenia interesujących prezentacji.

Krótko - jeżeli nie lubisz występować publicznie, lub być może uważasz, że tego nie potrafisz (jeszcze?) a przy okazji na samą myśl o tym w twoim żołądku zaczynają się dziać dziwne rzeczy - to szkolenie jest właśnie dla ciebie.

### CELE SZKOLENIA:

- Zdobyć dobrych nawyków autoprezentacji podczas prezentacji biznesowych
- Przyswojenie sobie zasad i metod przygotowania do wystąpienia
- Nabycie umiejętności budowania atrakcyjnej i skutecznej wypowiedzi/prezentacji
- Zdobyć umiejętności świadomej pracy głosem i postawą ciała
- Poznanie zasad pracy z grupą i radzenie sobie z trudnymi sytuacjami
- Udoskonalenie własnego warsztatu przygotowania i prowadzenia wystąpienia

### INFORMACJA OGÓLNA I ZAKRES SZKOLENIA:

- Profesjonalna autoprezentacja – „dobry wstęp”, pierwsze wrażenie i spójność
- Prezentacja Power Point jako wsparcie, a nie „odciągacz uwagi”
- Style mówców – rodzaje sposobów prowadzenia wypowiedzi
- Prezentacja jako opowiadanie historii
- Skuteczność przekazu (kanały werbalny i niewerbalny; emocje – logika; komunikaty pozytywne)
- Nawiazanie i utrzymanie dobrego kontaktu z odbiorcami
- Budowa przekazu w zależności od celu wystąpienia/prezentacji
- Często powtarzające się błędy w trakcie autoprezentacji i wystąpieniach publicznych – jak ich unikać
- Radzenie sobie ze stresem i treścią
- Możliwe trudne sytuacje w trakcie prezentacji i metody radzenia sobie z nimi
- Profesjonalne wykorzystanie pomocy wizualnych
- Określenie swoich mocnych stron oraz obszarów do rozwoju pod kątem prezentacji biznesowych oraz wystąpień publicznych.

Szkolenie kładzie nacisk na praktyczną stronę autoprezentacji oraz prowadzenia prezentacji biznesowych. Treść poszczególnych ćwiczeń i przykładów będzie uwzględniała realne sytuacje, z którymi mogą spotkać się uczestnicy.

Każdy uczestnik będzie miał okazję przygotować i zaprezentować krótkie wystąpienie, a także otrzyma informację zwrotną w oparciu o zdobytą wiedzę.

**KIEDY:** 5-6 września 2016

**GDZIE:** sala szkoleniowa CCPROGRES w Katowicach, ul. Zabrska 14/3a

**CENA:** 799zł+VAT za osobę (cena obejmuje również catering i lunch)

Rabaty: druga osoba z firmy 5%, trzecia i kolejne osoby 10% od ceny podstawowej

**ZGŁOSZENIA:** [biuro@ccprogres.pl](mailto:biuro@ccprogres.pl), 501 756 371

### Trenerzy:

**ALEKSANDRA HOLEWA**- coach (certyfikat Associated Certified Coach International Coach Federation), trener, menadżer. Prowadzi szkolenia w zakresie budowania zespołów, doskonalenia kompetencji menadżerskich, warsztatu trenerskiego, komunikacji, asertywności, zarządzania sobą w czasie, efektywności osobistej.

**MARCIN GILDNER** – doświadczony menadżer, trener, konsultant, negocjator, dziennikarz. Absolwent Dziennikarstwa w Instytucie Politologii i Nauk Społecznych Uniwersytetu Jagiellońskiego. Jako trener specjalizuje się w zagadnieniach związanych z komunikacją, wystąpieniami publicznymi, negocjacjami i sprzedażą.