

Techniki prezentacji. 2 dni

1. Co, dla kogo i po co
 - określenie tematu i celu prezentacji
 - zasady konstruowania prezentacji
 - kluczowe etapy prezentacji
 - techniki pomagające zaprojektować prezentację
 - grupy odbiorców i ich charakterystyka.

2. Warunki skutecznej prezentacji
 - aranżacja sali i przygotowanie sprzętu
 - pomoce i akcesoria audiowizualne (folie, slajdy, flipcharty, kasety audio i video, filmy, prezentacje multimedialne, notatki, magnetofony, dyktafony, mikrofony, wzmacniacze)
 - kontakt z publicznością -czynniki zapewniające uwagę i zrozumienie
 - reguły rządzące percepcją odbiorców
 - rola prezentera
 - przekonania i wartości prezentera
 - umiejętności prezentera
 - słowa i zwroty, które przynoszą zamierzony efekt
 - projektowanie prezentacji.

3. Autoprezentacja
 - reguły autoprezentacji
 - efekt pierwszego wrażenia
 - efekt świeżości
 - umiejętność mówienia i słuchania
 - wygląd zewnętrzny
 - budowanie klimatu wystąpienia i zaufania
 - gesty i zachowania będące źródłem pozytywnych nastawień
 - zasady nawiązywania dobrego kontaktu, skutecznego mówienia, słuchania i konwersacji
 - umiejętność występowania przed audytorium, jako potężne narzędzie wpływu społecznego
 - eksponowanie atutów i mocnych stron osobowości.
 - reguły komunikacji perswazyjnej
 - umiejętności projektowania i prowadzenia zajęć
 - podstawowe błędy autoprezentacji.

4. Podstawowe reguły i zasady komunikacji niewerbalnej.
 - Manipulowanie i zafałszowywanie mowy ciała.
 - Ćwiczenia warsztatowe z wykorzystaniem psychodramy i ćwiczeń głosowych.
 - Określenie znaczenia niewerbalnej autoprezentacji w procesie komunikowania się z ludźmi; tworzenie własnego psychologicznego wizerunku.
 - Kształtowanie własnego wizerunku w roli nadawcy komunikatu w celu uzyskania pozytywnego odbioru.

5. Asertywność w procesie prezentacji
 - konstruktywne zachowania
 - reagowanie na krytykę i ocenę
 - postępowanie z trudnymi uczestnikami
 - nabywanie pewności siebie
 - prezentowanie własnego zdania.

6. Postępowanie podczas prezentacji
 - rozpoczęcie prezentacji
 - kontakt z salą
 - metody wykorzystania stresu, aby działał na naszą korzyść
 - pustka w głowie - jak jej zaradzić?; ćwiczenia relaksacyjno-koncentrujące
 - jak unikać nerwowych sytuacji i samemu ich nie tworzyć?
 - lepsze radzenie sobie ze stresem podczas prezentacji przed większym audytorium.

7. Ocena prezentacji
 - świadomość i ocena w trakcie prezentacji
 - ocena na zakończenie treningu
 - ocena transferu wiedzy, umiejętności i postaw
 - ocena z punktu widzenia zysków organizacji.

Formy realizacji: wykład, ćwiczenia warsztatowe , psychodrama, warsztaty z wykorzystaniem kamery