

Warsztat

# Czar wystąpień publicznych - warsztaty praktyków

Warszawa, 21 - 22 września.



## Czar Wystąpień

Są 4 główne powody, przez które ludzie nie występują. Jednym z nich jest fakt, że nie wiedzą w jaki sposób ułożyć prezentację tak, żeby przekazać maksymalną ilość informacji w minimalnym czasie. Sporo osób jest ekspertem w swojej dziedzinie, chcą przekazywać swoją wiedzę i doświadczenie innym, jednak nie wiedzą jak to zrobić na najwyższym poziomie zrozumienia słuchaczy.

Zgłoś swój udział już dziś!

☎ 530 755 339

✉ [ewa.rokicka@bmspolska.pl](mailto:ewa.rokicka@bmspolska.pl)

## Cele treningu:

- PRESENTATION SKILLS

Jak mówić żeby inni nas słuchali?

- WYSTĄPIENIE W WARUNKACH STRESU

Jak tworzyć pewność siebie?

- STORYTELLING W BIZNESIE

Jak trafiać do emocji/wyobraźni odbiorców?

## Czego się nauczysz?

1. Co jest Twoją mocną stroną?
2. Jak profesjonalnie zachowywać się podczas wystąpienia?
3. Jak z zaangażowaniem mówić o Twoim projekcie biznesowym?
4. Jak obrazowo mówić o Twoim projekcie, czyli storytelling w praktyce biznesowej.
5. Jak tworzyć atmosferę do dyskusji i zadawać pytania odbiorcom podczas wystąpienia?
6. Techniki radzenia sobie ze stresem.
7. Tworzenia relacji z odbiorcą podczas prezentacji.

## Metodyka pracy:

### LEARNING BY DOING

¾ objętości treningu zajmuje praktyka i ćwiczenia

### WYSTĘPY PRZED GRUPĄ

7-9 ćwiczeń wykonywanych indywidualnie na stojąco przed innymi uczestnikami treningu w warunkach imitujących wystąpienie. M.in.. postawiony głos, akcentowanie, frazowanie, pauzowanie, mowa ciała, pierwsze wrażenie.

### NAGRANIA KAMEROWE

Uczestnicy nagrywani są na kamerę. Nagrania wideo i nagrania dźwiękowe analizowane są przez trenera pod kątem indywidualnego potencjału uczestników.

## Referencje

„  
Jako pracownik korporacji uczestniczyłem w wielu tzw. szkoleniach miękkich. Zatem po szkoleniu „Magia Wystąpień” nie spodziewałem się niczego nowego. Ale już po pierwszych 5 minutach, wiedziałem, że to nie jest zwykłe szkolenie miękkie, Piotr świetnie wciąga w interakcję, angażuje uczestników do naturalnego wysiłku. Takie szkolenie może być nawet początkiem do zmiany osobowości.

Wojciech Brewczyński, Warta S.A.

# CZAR WYSTĄPIEŃ

## Dzień pierwszy

### Twoja autoprezentacja? 09:30 – 13:00

- Wizerunek i autoprezentacja.
- Psychologia koloru.
- Komunikacja podczas wystąpienia.

### Przygotuj swoją prezentację? 13:30 – 16:30

- Główna myśl Twojego wystąpienia.
- Skrypt i główne zagadnienia prezentacji
- Materiały dla uczestników i budowanie prezentacji.

## Dzień drugi

### Opanuj emocje, kiedy zaczniesz mówić. 09:30 – 13:00

- Sposoby opanowania emocji.
- Ćwiczenia z głosem.
- Opracowanie prezentacji uczestników

### Trening wystąpień , ocena oraz informacja zwrotna 13:30 – 16:30

- Prezentacje uczestników.
- Analiza wystąpień.
- Informacja zwrotna dla uczestnika.

“

Na początku grudnia miałem możliwość wzięcia udziału w warsztatach organizowanych przez BMS. Tematem naszego spotkania była „Magia wystąpień publicznych”

Liczyłem oczywiście, że szkolenie będzie w jakiejś mierze pomocne w moich wystąpieniach, ale.... Zasadniczo wiem już na tyle dużo, że wielu nowości nie oczekiwałem. Z niekłamaną radością mogę przyznać, że bardzo się pomyliłem. To najbardziej inspirujące i ciekawie spędzone 8 godzin wśród szkoleń w jakich miałem przyjemność uczestniczyć. Jak radzić sobie ze stresem, jak mówić aby nas słuchano, jaką postawę przyjąć podczas wystąpienia, mimika, gestykulacja, najnowsze trendy w przygotowywaniu prezentacji i wiele innych tematów. Do tego bardzo profesjonalny prowadzący merytoryczny i świetna obsługa szkolenia. Po prawie ośmiu godzinach wyczerpanej pracy w bardzo kameralnej grupie współuczestników, żal było wychodzić. Bardzo polecam!

Mariusz Kłosowski, Gothaer



## **Marcin Rocznik**

Certyfikowany trenerem sprzedaży. Od ponad 10 lat w Vistula Group S.A. jako trener wewnętrzny, a od 3 lat jako Kierownik projektu Made to Measure – “Szycie na miarę” w Vistuli. Odpowiedzialny za rozwój projektu Made to Measure, obsługę VIPów, współpracę z Instytucjami Państwowymi w zakresie projektu MTM. Swój warsztat szlifował u znanych projektantów mody oraz na wyjazdach do uznanych stolic mody, np. Mediolanu. Prowadzi szkolenia ze sprzedaży dla Ekspertów ds. projektu MTM (szkolenia techniczne, szkolenia z zakresu norm i form obowiązujących w świecie biznesu, profesjonalny sprzedawca, wymagający klient itp.). Zarządzał trenerami regionu w Vistula Group S.A.