

PROGRAM SZKOLENIA

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE I AUTOPREZENTACJA - AKTYWNY TRENING

SZKOLENIE 2-DNIOWE



CO NAS WYRÓZNIĄ ?



GRUPA SZKOLENIOWA SOLBERG SP. Z O.O.

O NAS

- 10 lat doświadczenia Grupy Szkoleniowej SOLBERG
- pasja do rozwoju i szkoleń
- bogaty zespół trenerski, mający niesamowity bagaż doświadczeń, wiedzy
- trenerzy posiadający ponad 20letnie doświadczenie w biznesie
- tysiące godzin na salach szkoleniowych
- dbałość o każdego klienta

OBSZAR SZKOLEŃ


Jako Grupa Szkoleniowa SOLBERG Sp. z o.o. zapewniamy pełne wsparcie również w zakresie szkoleń dedykowanych "szytych na miarę" wzmocnienia umiejętności

- **pionów handlowych** m.in. w obszarze sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta, umawiania spotkań
- **kadry kierowniczej/ managerskiej** m.in. w obszarze zarządzania zespołem, motywowania, delegowania zadań, kreatywnego rozwiązywania problemów, planowania
- **interpersonalnych** m.in. w obszarze komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem i emocjami, zarządzania sobą w czasie, asertywności, efektywności osobistej
- **zarządzanie projektami**
- **komputerowych**, np. Excel, MS Office
- **prawnych**, np. KPA
- **social media i działania marketingowe**
- RODO, Nowy Polski Ład, Czas pracy kierowców itp., aspekty prawne
- pierwsza pomoc
- **testy**, np. MTQ48, DISC, FRIS, MPA-Master Person Analysis
- zapobieganie mobbingowi
- szkolenia dla hoteli i restauracji
- szkolenia dla administracji
- szkolenia dla placówek medycznych, np. rejestrator medyczny

SOCIAL MEDIA

 <https://www.facebook.com/GrupaSzkoleniowaSolberg>

 @solberg_szkolenia

 @grupaszkoleniowasolberg

NAPISZ DO NAS

biuro@solberg-szkolenia.pl

(33) 300 31 45

www.solberg-szkolenia.pl

Wysoka jakość

Warsztatowy charakter szkoleń

Co możemy zaproponować:

Bez względu na rozmiar firmy oraz jej strukturę Twoje przedsiębiorstwo dzięki naszym szkoleniom zwiększy swoją efektywność w wybranym obszarze. Nasz zespół zapewni Ci najlepsze wsparcie.



Szkolenia otwarte

Dla pojedynczych osób w firmie
Wymiana doświadczeń
Kameralne grupy szkoleniowe
Terminy wg harmonogramu
Wyślij 1-5 osób



Szkolenia zamknięte

Dla całego zespołu/ działu/ firmy
Dostosowane do Twojej firmy
Termin, temat do uzgodnienia
Lokalizacja- wybrana przez Ciebie
Pomagamy w organizacji hotelu



Wyjazdy integracyjne

Nagroda dla pracowników,
motywacja, poprawa relacji
Szkolenie + integracja
Unikalne programy wyjazdów
Kompleksowa realizacja usługi

W jakiej formie pracujemy:



Webinary



Testy



Gry szkoleniowe



Szkolenia stacjonarne



Szkolenia online



Konsultacje/ szkolenia indywidualne 1 na 1

Wybierz odpowiednią formę dla Twojej firmy i zwiększ kompetencje w wybranym obszarze.

Z chęcią znajdziemy odpowiednie rozwiązania dla Ciebie i Twojego zespołu.

Wyślij zapytanie

 biuro@solberg-szkolenia.pl



www.solberg-szkolenia.pl

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE I AUTOPREZENTACJA - AKTYWNY TRENING

CZAS TRWANIA: 2 DNI 16 H

KORZYŚCI

Dzięki szkoleniu uczestnik:

- zdobędzie umiejętność autoprezentacji
- zdobędzie umiejętność przygotowania profesjonalnej prezentacji,
- opanuje stres i napięcia przed wystąpieniem,
- zdobędzie umiejętność dopasowania treści i języka wystąpienia do specyfiki odbiorców,
- zdobędzie umiejętność nawiązania kontaktu z grupą słuchaczy oraz kontrolowania przebiegu i dynamiki wystąpienia,
- zdobędzie umiejętności odpowiedniego argumentowania i przekonywania słuchaczy do treści przekazu,
- zdobędzie umiejętność radzenia sobie z trudnymi sytuacjami podczas wystąpień.

Szkolenie obejmuje praktyczne wskazówki jak:

- przygotować się do wystąpienia,
- odnieść sukces perswazyjny,
- mówić ciekawie,
- dobrze wypaść,
- dostosować wizerunek do roli społecznej,
- spojrzeć na siebie z perspektywy odbiorcy,
- radzić sobie w sytuacji kryzysowej,
- odnaleźć przyjemność w wystąpieniach publicznych

METODOLOGIA

Dużym atutem naszych szkoleń jest ich praktyczny, interaktywny charakter oraz nowoczesne aktywne metody warsztatowe:

- warsztat grupowy
- prezentacja multimedialna
- dyskusje grupowe
- ćwiczenia, testy

Warsztatowy charakter szkolenia umożliwi uczestnikom zdobycie niezbędnej wiedzy oraz pozyskanie konkretnych umiejętności praktycznych. Zasadą pracy będzie wspólne wypracowywanie rozwiązań.

Feedback ze strony trenera będzie miał charakter motywujący, otwierający na rozwój.

KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA NIEZBĘDNY ELEMENT UDANEJ PREZENTACJI

- 1 DZIEŃ

MODUŁ 1

EFEKTYWNA KOMUNIKACJA TAJNĄ BRONIĄ PRELEGENTA

- Czym jest komunikacja interpersonalna
- Model komunikacji wg. Shannona i Waver
- Składowe komunikacji
- Pierwsze wrażenie, a wpływ na odbiór przemówienia/ prezentacji

MODUŁ 2

STYLE SPOŁECZNE, A SKUTECZNOŚĆ KOMUNIKACJI PODCZAS PREZENTACJI

- style społeczne / komunikacyjne a bazie metodologii DISC
- Określenie własnego stylu w komunikacji
- Rozpoznawanie i dostosowanie komunikatu do innego stylu komunikacyjnego

MODUŁ 3

NARZĘDZIA SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI PODCZAS PREZENTACJI I WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

- Podstawowe rodzaje pytań

-pytania otwarte

-pytania zamknięte

- Zaawansowane rodzaje pytań

-pytania faktograficzne

-pytania genetyczne

-pytania hipotetyczne

-pytania o cud

- Narzędzia precyzyjnej komunikacji

- parafraza

- klaryfikacja

- aktywne słuchanie

MODUŁ 4

POSTAWA ASERTYWNA PODCZAS PREZENTACJI, WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH I PREZENTACJI OFERTY

- Czym jest asertywność i jak mądrze z niej korzystać w świecie biznesu
- Macierz postaw życiowych wg. Harris
- Narzędzia asertywnej komunikacji

- Asertywna odmowa

- Obrona własnych granic psychologicznych

- Asertywna reakcja na krytykę

- Komunikat JA

PREZENTACJE BIZNESOWE AKTYWNY TRENING - 2 DZIEŃ

MODUŁ 1

SIŁA JEST W TOBIE, CZYLI SUBTELNA SZTUKA AUTOPREZENTACJI

- Jak zbudować swój autorytet jako prezentera
- Pierwsze wrażenie i jego wpływ na odbiór całej prezentacji
- Jak się ciekawie przedstawić i mówić o sobie - model Elevator Pitch
- Autoprezentacja na forum każdego z uczestników

MODUŁ 2

JAK OPANOWAĆ TREMĘ I RADZIĆ SOBIE Z TRUDNYMI SYTUACJAMI PODCZAS PREZENTACJI

- Sposoby „uspokojenia organizmu” w sytuacji prezentacji
- Metody szybkiego i skutecznego wprowadzenia się w dobry nastrój
- Sposoby zwiększenia pewności siebie przed prezentacją
- Jak radzić sobie z trudnym słuchaczem (słuchacz agresywny, podważający zdanie prowadzącego, przesadnie skupiony na szczegółach, itp)
- Pytania i odpowiedzi- szansa czy zagrożenie
- Sposoby odpowiedzi na trudne / zaskakujące pytania
- Aktywne słuchanie szansą na uniknięcie trudnych sytuacji.

MODUŁ 3

JAK PRZYGOTOWAĆ KAŻDĄ PREZENTACJĘ - KONSTRUKCJA DOBREJ PREZENTACJI

- Cel i zakładany rezultat prezentacji
- Analiza słuchaczy, czyli do kogo będę mówił i jak dostosować komunikat do audytorium
- Jak wywołać efekt WOW, czyli mocny początek i jeszcze mocniejsze zakończenie
- 8 etapowy model przygotowania każdego wystąpienia/ prezentacji biznesowej
- Uniwersalne struktury prezentacji
- Potęga checklisty

MODUŁ 4

VIDEOTRENING PREZENTACJI

- Ćwiczenie wcześniej przygotowanych prezentacji na forum
- Analiza występów
- Feedback trenerski i ze strony grupy

warsztaty szkoleniowe odbędą się z wykorzystaniem kamery i możliwością nagrywania.

TERMINY



[Terminy w harmonogramie](#) <- kliknij

Możliwość realizacji szkolenia zamkniętego
(lokalizacja, termin do uzgodnienia)- wyślij zapytanie

INWESTYCJA



szkolenie STACJONARNE i ONLINE 1590 zł netto / os + 23 % VAT

Cena obejmuje:

- udział w 2-dniowym szkoleniu,
- materiały szkoleniowe,
- karty pracy,
- skrypt poszkoleniowy / e- book,
- dyplom ukończenia szkolenia,
- ankietowe badanie potrzeb uczestnika
- obiad oraz przerwy kawowe*

*dotyczy szkolenia stacjonarnego

ZGŁOSZENIA



Celem zgłoszenia udziału poproszę o wybranie dogodnej dla Państwa formy zgłoszenia:

[POBIERZ
KARTĘ
ZAMÓWIENIA](#)

[WYPEŁNIJ
FORMULARZ ONLINE](#)

[WYŚLIJ E-MAIL](#)
(DANE UCZESTNIKA, DANE DO
FV, TEMAT, TERMIN
LOKALIZACJA SZKOLENIA)

KONTAKT



Grupa Szkoleniowa S O L B E R G Sp. z o.o.

tel: +48 (33) 300 31 45

e-mail: biuro@solberg-szkolenia.pl

tel: +48 (22) 390 52 45

e-mail: szkolenia@solberg-szkolenia.pl

NIP: 5482753596,

REGON: 526172863

