

MODUŁ TECHNIKI SKUTECZNEJ PREZENTACJI

Większość ludzi przed wystąpieniem czuje się niepewnie i nikt nie lubi nudnych prezentacji, podczas której co chwila ukradkiem każdy zerka na zegarek. Nie musi tak być. Prowadzenia prezentacji można się nauczyć...

Szkolenie, które prezentujemy ma na celu udoskonalić umiejętności uczestników w zakresie wystąpień publicznych. Podczas tych warsztatów każdy z uczestników będzie mógł się przekonać jakim dysponuje potencjałem, nauczy się wykorzystywać swoje atuty, dowie się jak sprawić, aby jego każde wystąpienie było sukcesem.

Przykładowy harmonogram zajęć

Dzień pierwszy

9.00 – zajęcia w grupie

- budowanie pozytywnego wizerunku – autokreacja
- techniki wywierania pozytywnego pierwszego wrażenia

11.00 – 11.15 – przerwa kawowa

11.15 – zajęcia w grupie

- przygotowanie prezentacji
- odpowiedni dobór formy przekazu

13.00 – 14.00 – przerwa obiadowa

14.00 – zajęcia w grupie

- etapy skutecznej prezentacji
- zasady budowania prezentacji
- określenie celu prezentacji
- określenie profilu odbiorców prezentacji

16.00 – 16.15 – przerwa kawowa

16.15 – zajęcia w grupie

- efektywna komunikacja
- komunikacja werbalna (aktywne słuchanie, milczenie, dykcja)
- komunikacja niewerbalna (radzenie sobie z treścią, stresem- ćwiczenia z kamerą)

18.00 – zakończenie zajęć

Dzień drugi

9.00 – zajęcia w grupie

- świadomy i nieświadomy poziom komunikacji
- techniki angażowania odbiorców prezentacji

11.00 – 11.15 – przerwa kawowa

11.15 – zajęcia w grupie

- techniki radzenia sobie z trudnymi pytaniami
- techniki przełamывania obiekcji i sprzeciwów słuchaczy

13.00 – 14.00 – przerwa

14.00 – zajęcia w grupie

- doskonalenie skutecznej argumentacji w oparciu o analizę potrzeb
- uwydatnianie korzyści dla odbiorcy przekazu

16.00 – 16.15 – przerwa kawowa

16.15 – zajęcia w grupie

- budowanie skutecznej motywacji do działania
- efektywne zakończenie prezentacji

18.00 – zakończenie

Zastrzeżenie

Wszelkie elementy niniejszej oferty oraz dokumentów do niej dołączonych stanowiące utwór w rozumieniu Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, bądź wzór przemysłowy, wzór użytkowy lub znak towarowy w rozumieniu Ustawy Prawo własności przemysłowej stanowią dobro MAKAO - Fundacji Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki chronione prawem.

Jakiegokolwiek ich wykorzystanie bez wyraźnej, pisemnej zgody MAKAO - Fundacji Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki będzie stanowiło podstawę do dochodzenia roszczeń, w tym roszczeń odszkodowawczych, na drodze prawnej.

Informacje zawarte w niniejszej ofercie oraz w dokumentach do niej załączonych mogą stanowić tajemnicę przedsiębiorstwa w rozumieniu Ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i będzie uprawniać MAKAO - Fundację Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki do dochodzenia roszczeń, w tym roszczeń odszkodowawczych, na drodze prawnej.

A ul. Sterlinga 16/18 lok. C 212, 90-217 Łódź
T + 42 299.57.08, 0-42 299.57.04
F + 42 299.57.04
E biuro@makao.com.pl

Nr KRS 0000324513
NIP 688 12 89 161
REGON 180405527
Nr KONTA Nordea Bank Polska S.A.
44 1440 1231 0000 0000 0967 3911