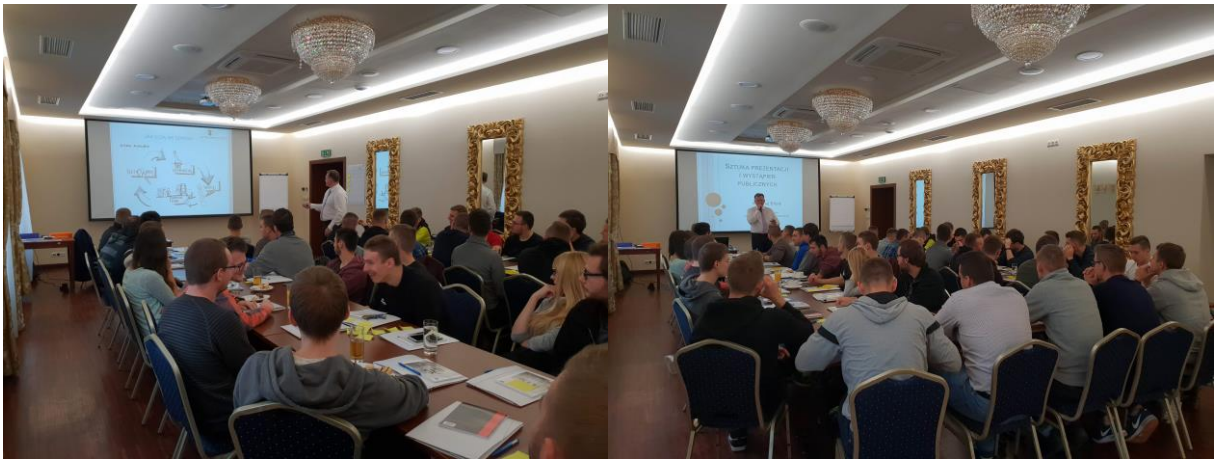
Szkolenie z zakresu: Prezentacja i wystąpienia publiczne

Szkolenie zostało przeprowadzone dn. 25 i 26 października 2018 r. (2 dni szkoleniowe) dla grupy 40 studentów pierwszego roku studiów stacjonarnych II stopnia, kierunek elektronika i telekomunikacja.
Organizatorem szkolenia była firma Centrum Tłumaczeń, Doradztwa i Edukacji PRAGMATIC Sp. z o.o. z Kielc.



Fot. A. Lubieniecka

Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza
Al. Powstańców Warszawy 12, 35-959 Rzeszów; Tel. + 48 17 86 51 100, fax + 48 17 85 41 260
www.prz.edu.pl

Fot. A. Lubieniecka

Program szkolenia uwzględnił zajęcia: wykładowe, ćwiczeniowe oraz case study obejmujące zarówno aspekty teoretyczne jak i praktyczne następujących zagadnień:

SKUTECZNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA ORAZ AUTOPREZENTACJA
- Funkcje autoprezentacji
- Kształtowanie werbalnych i pozawerbalnych aspektów komunikowania się
- Jak przełamywać bariery komunikacyjne?

IDEALNA PREZENTACJA I WYSTĄPIENIE PRZED AUDYTORIUM
- fundamentalne zasady prezentacji i autoprezentacji
- rola osoby mówiącej, jej przekonania i umiejętności
- psychologiczny efekt początku i końca
- świadomy i nieświadomy poziom autoprezentacji
- spójność – zgodność tego, co mówimy z tym jak mówimy
- strategia zachowań wzmacniających uwagę i budujących dobry kontakt
- świadome wprowadzenie elementów wspomagających wystąpienia publiczne
- kontakt z publicznością

ŚWIADOME BUDOWANIE WIARYGODNEGO WIZERUNKU OSOBISTEGO
- Budowa wiarygodnego wizerunku eksperta
- profesjonalne opracowanie koncepcji wizerunku
- badanie i analiza wizerunku
- psychologiczne teorie postrzegania ludzi
- znaczenie wyglądu zewnętrznego
- ubiór, kolorystyka, znaczenie ubioru
- naturalny przywódca
- umiejętność powitania
- jak pracować nad charyzmą?

JAK PRZYGOTOWAĆ EFEKTYWNE WYSTĄPIENIE PUBLICZNE
- Wspomnienie efektu prezentacji - Efekt początku i końca
- Sztuka budowania pierwszego wrażenia
- Postawa prezentera jako kluczowy element sukcesu:

mowa ciała, mimika, gesty

Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza
Al. Powstańców Warszawy 12, 35-959 Rzeszów; Tel. + 48 17 86 51 100, fax + 48 17 85 41 260
www.prz.edu.pl

używanie wskaźników
zarządzanie czasem
dobranie stosownego ubioru do sytuacji
modulowanie głosu

- Techniki wpływu społecznego podczas prezentacji
- Budowanie pozytywnego wrażenia i wywieranie wpływu na widownię
- Tworzenie relacji z odbiorcami
- Zasady posługiwania się językiem perswazji i stosowanie słów kluczy
- Tajniki siły perswazji
- Wybrane techniki manipulacji w komunikacji językowej
- Sztuka perswazji, negocjacji, dobór argumentów – prowadzenie sporu i debaty publicznej

SZTUKA PROFESJONALNEJ PREZENTACJI

- Zasady konstruowania i warunki skutecznej prezentacji
- Rola mówcy, jego przekonania i umiejętności
- Świadomy i nieświadomy poziom autoprezentacji
- Spójność tego, co mówimy z tym, jak mówimy
- Umiejętność modyfikacji prezentacji tuż przed i w trakcie wystąpienia
- Wystąpienie a stres – radzenie sobie z tremą, trudnymi pytaniami, sytuacjami
- Prowadzenie prezentacji pojedynczo
- Grupowe wystąpienia publiczne
- Prowadzenie prezentacji w parze
- Jak występować w dwie osoby
- Praktyka wystąpień w deblu
- Techniki podziału ról w wystąpieniach dwójkowych
- Ewaluacja poprzez dyskusję w grupie

Dzień II

Warsztaty (min 8h zajęć, początek zajęć około godz. 9.00)

MAGIA SŁOWA - JAK BYĆ DOBRYM MÓWCĄ?

- Jak mówić, by wzbudzić zainteresowanie? - tajemnice udanego przemówienia
- Jasność, precyzja i płynność wypowiedzi
- Zachowania językowe i figury retoryczne pozwalające na utrwalenie pozytywnego wizerunku
- Porozumienie z odbiorcami - stymulowanie aktywnego odbioru wypowiedzi
- Pytania i odpowiedzi
- Radzenie sobie z trudnymi pytaniami
- Budowanie wizerunku profesjonalisty a odpowiadanie na pytania na które nie znamy odpowiedzi
- Jak reagować na: gafy, wpadki, przejęzyczenia?
- Ćwiczenia bardziej asertywnego stylu wypowiedzi

PRACA Z GŁOSEM ŚWIADOMEGO MÓWCY

- Znaczenie prawidłowej emisji głosu dla lepszego poczucia własnej wartości i postrzegania przez innych

Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza
Al. Powstańców Warszawy 12, 35-959 Rzeszów; Tel. + 48 17 86 51 100, fax + 48 17 85 41 260
www.prz.edu.pl

- Praca nad głosem
- Jak rozgrzewać głos
- Ćwiczenia rozluźniające
- Ćwiczenia wymowy z dykcjonarzem
- Kształcenie techniki prawidłowego oddychania
- Rozwój większej świadomości pracy z głosem
- Indywidualne uwagi do dalszego świadomego rozwoju potencjału
- Strategie zdobywania zaufania i pozyskiwania sympatii słuchaczy za pomocą brzmienia głosu

MAGIA GESTU, CZYLI MOWA CIAŁA

- Etykieta, czyli jak zachować się stosownie do sytuacji.
- Wzmocnienie wypowiedzi:

Operowanie dłonią.
Mimika twarzy.
Postawy neutralne.

- Style gestykulacji prezentacyjnej.
- Indywidualny dobór postaw i typów gestów dla uczestników szkolenia

WARSZTATY – PRACA Z KAMERĄ

- ocena indywidualnych wystąpień wybranych uczestników szkolenia
- postawa i komunikacja niewerbalna
- tempo mówienia, natężenie głosu wykorzystywanie pauz
- kontakt wzrokowy z audytorium
- postawa ciała
- gestykulacja
- dynamika – ruch
- zwracanie się do słuchaczy
- pewność wypowiedzi
- Indywidualny feedback

ETYKIETA A BUDOWA WIZERUNKU PROFESJONALISTY

- strefy odległości w kontaktach interpersonalnych
- typy uścisków dłoni i ich znaczenie
- jak uniknąć gafy
- cmok nonsens i gesty kulturowe
- zasady pierwszeństwa w kontaktach biznesowych
- przedstawianie, anonsowanie, umawianie – jak nie popełnić faux pas
- wymiana wizytówek, powitania, tytułowanie

DRESS CODE - ELEGANCJA W UBIORZE - CO I KIEDY NOSIĆ PODCZAS WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

- Ubiór a sztuka autoprezentacji
- Prawidłowy dobór stroju i dodatków,
- Fryzura, makijaż, biżuteria
- Podstawowe uchybienia w wyglądzie kobiety,
- Podstawowe uchybienia w wyglądzie mężczyzny.

Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza
Al. Powstańców Warszawy 12, 35-959 Rzeszów; Tel. + 48 17 86 51 100, fax + 48 17 85 41 260
www.prz.edu.pl

- Typy strojów i zasady ich doboru, wskazania elegancji
- Dobór typu stroju w biznesie: business dress, business casual, casual; dodatki
- Idealny ubiór do biura oraz na spotkania
- Wskazówki dotyczące doboru stroju
- Strój nieformalny czy ubranie wyjściowe?
- Jak ubierać się by klienci nas szanowali

OSOBOWOŚĆ A WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

- Rozpoznawanie typów osobowościowych uczestników spotkania
- Świadomość własnego typu osobowości i budowanie na nim przewagi komunikacyjnej w wystąpieniach publicznych
- Motywowanie i dobór reakcji czterostrefowy model zachowań
- Samopostrzeganie i ocena innych w zależności od typu osobowości
- SWOT, czyli silne i słabe strony poszczególnych modeli zachowań
- Indywidualny plan rozwoju uczestników

Po zakończeniu szkolenia studenci zostali poddani egzaminowi sprawdzającemu oraz otrzymali stosowny certyfikat potwierdzających znajomość tematyki szkolenia.

Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza
Al. Powstańców Warszawy 12, 35-959 Rzeszów; Tel. + 48 17 86 51 100, fax + 48 17 85 41 260
www.prz.edu.pl