

Plan szkolenia

Dzień 1

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
- Jak ciekawie opowiedzieć o firmie - firmowy Elevator Pitch
- Jak wykorzystać AI, by przygotować swój unikatowy Elevator Pitch

Moduł 2- Jak opanować tremę i stres

- Zasady działania systemu generującego stres
- Metody szybkiego i skutecznego wprowadzenia się w dobry nastrój i “uspokojenia organizmu”
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami podczas prezentacji/ nagrań
- Sposoby zwiększenia pewności siebie (pozycje siły i słabości)

Moduł 3- Jak przygotować każdą prezentację

- Cel i zakładany rezultat prezentacji / wystąpienia
- Analiza publiczności, 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
- Jak wykorzystać AI, by stosować zabiegi i figury retoryczne używane przez najlepszych mówców
- Jak w 3 minuty zbudować konspekt przemówienia w danej strukturze
- Jak pracować z AI, by zachować swój osobisty styl ?

Dzień 2

Moduł 4- Komunikacja werbalna i niewerbalna podczas wystąpień

- Praca głosem – barwa, tempo, rytm,
- Praktyczne rozgrzewki aparatu głosowego
- Mowa ciała (postawa, gestykulacja, kontakt wzrokowy)
- Proksemika, czyli zarządzanie przestrzenią
- Jak korzystać z AI jako osobistego trenera przemawiania

Moduł-5 Prezentowanie i ciekawe mówienie o danych

- Przedstawianie danych w kontekście
- Jak mówić o trudnych rzeczach w prosty sposób, czyli upraszczanie przekazu
- Dane osadzone w strukturze storytellingowej (elementy data storytelling)
- Dane na slajdach - na co zwrócić uwagę, by były czytelne i wywierały perswazyjny efekt
- Jak szybko generować slajdy i obudować je w historię dzięki AI

Moduł 6- Perswazja i wywieranie wpływu podczas wystąpienia

- Zasady wpływu społecznego i białej perswazji
- Figury retoryczne wzmacniające wpływ na bazie AI
- Rodzaje argumentacji i jej świadome stosowanie (argumentacja logiczna, emocjonalna, rzeczowa, inne)
- Błędy poznawcze i wykorzystanie ich siły w prezentowaniu

Moduł 7- Trening prezentacji

- Ćwiczenie przygotowanych wcześniej wystąpień przez każdego uczestnika szkolenia
- Feedback trenerski i grupy
- Przygotowanie indywidualnych planów rozwoju