



Szanowni Państwo,

Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP) – jako instytucja wspierająca rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), działająca na rzecz MSP, ma przyjemność zaprosić Państwa na bezpłatne szkolenie pt. „**Autoprezentacja i wystąpienia publiczne**”.

Żyjemy w okresie kultu jednostki i rozwoju osobistego. Przykładamy dużą wagę do edukacji, rozwijania pasji i zainteresowań, wyglądu. Wszystkie te zabiegi, w mniejszym lub większym stopniu, wykonujemy po to, aby zyskać społeczną akceptację, zrobić wrażenie na interview lub swoim przełożonym, pisać się po ścieżkach kariery zawodowej i podnosić własną samoocenę.

Jak zakomunikować światu swój potencjał i osiągnąć wyznaczone cele? Jak przebić się przez natłok informacji i pokonać konkurencję? Jak dbać o relacje i być zadowolonym ze swojego życia? Pozytywna autoprezentacja może zapewnić nam realizację planów i zamierzeń. Wymaga jedynie poświęcenia jej chwili uwagi i pracy, a następnie konsekwentnego stosowania nowych umiejętności i wiedzy w codziennym życiu.

Umiejętność występowania na forum, przemawiania w różnych okolicznościach, prezentowania opinii, argumentowania oraz przekonywania do swoich idei to elementy, które powinny charakteryzować współczesnego lidera czy menedżera. Aby przekonywać innych, należy czynić to w sposób profesjonalny i dostosowany do oczekiwań odbiorców. Jeżeli jeszcze występ będzie ciekawy i niekonwencjonalny, mówca zyska przychylność audytorium i akceptację proponowanych rozwiązań.

Celem szkolenia jest usystematyzowanie wiedzy z zakresu autoprezentacji i wystąpień publicznych oraz wzbogacenie metod pracy nad sobą.

Na szkoleniu uczestnicy otrzymają komplet materiałów i pomocy szkoleniowych, a po szkoleniu zaświadczenie o uczestnictwie .

Szkolenie poprowadzi Pani **Elżbieta Stelmach** – coach, licencjonowany doradca zawodowy i personalny, pedagog, wykładowca w dziedzinie zajęć psychologiczno-motywujących, trener współpracujący z Polską Fundacją Przedsiębiorczości.

Szkolenie odbędzie się w dniach **24-25.01.2012r.** w godzinach 9.00 – 16.00.

Udział w szkoleniu jest bezpłatny.

Zapraszamy do rejestracji na szkolenie na stronie internetowej Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości”
http://www.pfp.com.pl/v6n2h_zapisz_sie_na_szkolenie.htm

W razie pytań, prosimy o kontakt do pani Izabeli Jurkiewicz, tel.: (91) 312-92-22, e-mail:
i.jurkiewicz@pfp.com.pl

SERDECZNIE ZAPRASZAMY !!!

Program szkolenia

AUTOPREZENTACJA I WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

Godzina	DZIEŃ 1
9.00 – 9.15	Powitanie uczestników i wprowadzenie
9.15 – 10.30	Autoprezentacja i kreowanie swojego wizerunku: <ul style="list-style-type: none"> - cel i zasady kreowania wizerunku - określenie swoich słabych i mocnych stron - jaki jest Twój motyw przewodni (lejtmotiv)? - zmiana wizerunku? - najczęściej popełniane błędy podczas autoprezentacji
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	Komunikacja werbalna: <ul style="list-style-type: none"> - zakłócenia w procesie komunikacji - przekazywanie emocji, akcentowanie zdań, siła głosu - wymowa – ćwiczenia - bariery komunikacyjne i ich pokonywanie - jak budować wypowiedź dostosowaną do wizerunku - mowa windowa
12.15 – 12.30	Przerwa
12.30 – 14.00	Zachowania niewerbalne: <ul style="list-style-type: none"> - zgodność przekazu werbalnego i mowy ciała – ćwiczenia z kamerą - elementy zarządzania wrażeniem: kontakt wzrokowy, postawa i ruch, gesty, ton głosu, pauzy
14.00 – 14.15	Przerwa
14.15 – 15.45	Taktyki autoprezentacyjne: <ul style="list-style-type: none"> - opisywanie siebie - wyrażanie postaw - pamięciowe manipulacje - kontakty społeczne - konformizm i uleganie - dekoracje, rekwizyty, oświetlenie
16.00	Zakończenie szkolenia

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

Godzina	DZIEŃ 2
9.00 – 9.15	Powitanie uczestników i wprowadzenie
9.15 – 10.30	<p>Stres w wystąpieniach publicznych:</p> <ul style="list-style-type: none"> • kwestionariusz autodiagnozy • jak radzić sobie z tremą <p>Model Diltsa jako pomoc w przygotowaniu wystąpienia.</p> <p>Treść i forma wystąpienia. Metoda czterech kroków.</p>
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	<p>7 sposobów na rozpoczęcie wystąpienia.</p> <p>Zdania rozpoczynające i kończące wystąpienia.</p> <p>Model wystąpienia <i>ad hoc</i>.</p>
12.15 – 12.30	Przerwa
12.30 – 14.00	<p>Typy słuchaczy i sposoby reagowania na ich trudne zachowania:</p> <ul style="list-style-type: none"> • technika pochwały • technika odroczenia • sposoby odpowiadania na trudne pytania <p>Dziesięć symptomów interakcji ze słuchaczami.</p> <p>Działania prowadzące do aktywizacji słuchaczy.</p>
14.00 – 14.15	Przerwa
14.15 – 15.45	<p>Sposoby udoskonalania swoich prezentacji.</p> <p>Typy wystąpień biznesowych:</p> <ul style="list-style-type: none"> • prezentacja handlowa • wykład • przemówienie
16.00	Zakończenie szkolenia