

„SZTUKA PREZENTACJI W BIZNESIE - JAK SKUTECZNIE SPRZEDAWAĆ NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH?”

Termin i miejsce szkolenia: 27 czerwca 2018 r. Szczecin

Zakres szkolenia:

1. Rola Autoprezentacji, czyli sztuka prezentacji.
2. Co to jest pitch?
3. Jak zainteresować w ciągu 3-5 minut potencjalnego partnera biznesowego na spotkaniach B2B podczas targów? Jak sprawić, by słuchacze chcieli nas słuchać?
4. Jakie informacje przekazać w swojej krótkiej prezentacji, aby zainteresować partnerów biznesowych nawiązaniem współpracy?
5. Co robić ze wzrokiem, rękoma, głosem?
6. Stres, czyli techniki radzenia sobie z negatywnymi emocjami.
7. Przygotowanie prezentera – strój, uczesanie, świadomość własnej fizjonomii, sposoby radzenia sobie z tremą.
8. Werbalne i niewerbalne środki przekazu – na co zwrócić szczególną uwagę w zagranicznych kontaktach?
9. Rola interakcji z rozmówcą.
10. Prezentacja w obcym języku – na co uważać?

WPROWADZENIE

„Jakie dopasowanie – taki wpływ”. To główne hasło niniejszego kursu na temat sztuki prezentacji. Umieszczenie go tutaj jako motywu przewodniego wynika z przekonania autora, że to zrozumienie odbiorcy i dopasowanie do jego świata jest wstępnym warunkiem przeprowadzenia skutecznej prezentacji.

„Jakie dopasowanie – taki wpływ”. To hasło wymaga od prezentera, aby patrzył na świat zarówno z własnego punktu widzenia, jak i z punktu widzenia drugiej strony. To dobry wstęp do zrozumienia, perswazji i porozumienia.

„Jakie dopasowanie – taki wpływ”. To hasło wymaga od każdego uczestnika kursu kreatywności w szukaniu rozwiązań na drodze perswazji, a nie agresji.

Kurs ma jeszcze jedną ideę przewodnią. Prowadzący zajęcia nieraz będzie zwracał się do uczestników: „Mistrzowie krótkich form”, chwaląc ich za skrótowość formy i treści. Krótka forma i zwarta treść będą w cenie!

W prezentacji chodzi o to, aby odpowiednio dać rzeczy słowo – jak chce poeta. Aby prezentacja była celna jak strzała i trafiała w samo sedno. Była przy tym jasna, interesująca, przekonywająca dla słuchaczy – i zapadła w ich pamięć.

CELE SZKOLENIA

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy powinni umieć:

- kontrolować dziesięć wskaźników mowy ciała
- kontrolować dziesięć parametrów głosu
- wykorzystać techniki prezentacji z drugiej pozycji życiowej
- zastosować technikę ORA w rozmowie z grupą
- zastosować „trójkąt wpływu” w prezentacji
- zastosować metodę „Słownik zamiany” w przygotowaniach do prezentacji i podczas występu publicznego
- wymienić etapy modeli lejkowych, stosowanych w rozmowie biznesowej i doradczej
- dokonać autodiagnozy swojego wizerunku na podstawie arkuszy obserwacyjnych

PROGRAM SZKOLENIA

1. **Rola autoprezentacji** – zagadnienie cechy centralnej w psychologii wywierania wpływu – mini-wykład. Ćwiczenia uczestników w autoprezentacji.
2. **Co to jest pitch?** – Mini-wykład i przykład.
3. **„Mistrzowie krótkich form”**: Jak zainteresować potencjalnego partnera biznesowego w ciągu 180 sekund na spotkaniach B2B podczas targów? – Krótka burza mózgów w grupie.
4. **Jak sprawić, by słuchacze chcieli nas słuchać?** – Ćwiczenia umiejętności prezentacji z wykorzystaniem drugiej pozycji życiowej. Omówienie metody.
5. **Jakie informacje przekazać w swojej krótkiej prezentacji**, aby zainteresować partnerów biznesowych nawiązaniem współpracy? – Ćwiczenia umiejętności prezentacji z wykorzystaniem drugiej pozycji życiowej. Omówienie metody.
6. **Co robić ze wzrokiem, rękoma, głosem?** – Dziesięć wskaźników standardu „Przyjazna postawa”. Ćwiczenia.
7. **Radzenie sobie z negatywnymi emocjami** za pomocą techniki „Słownik zamiany” oraz „drugiej pozycji życiowej” – Ćwiczenia.
8. **Przygotowanie prezentera** – strój, uczesanie, świadomość własnej fizjonomii, sposoby radzenia sobie z treścią – arkusze samoobserwacji oraz autodiagnoza silnych i słabych stron. Omówienie wyników.
9. **Rola interakcji z rozmówcą** – Metody lejkowe w perswazji, jako metody profilaktyczne, zmniejszające prawdopodobieństwo reklamacji i zastrzeżeń – Mini-wykład i ćwiczenia.
10. **Prezentacja w obcym języku – na co uważać?** – Kilka przykładów i dyskusja w grupie.
11. **Transfer do środowiska pracy** – Ćwiczenia indywidualne.

Szczegółowy program szkolenia przygotowany zostanie na postawie analizy potrzeb szkoleniowych, przeprowadzonej wśród uczestników.

Harmonogram szkolenia:

8:00 - 8:30	rejestracja uczestników
8:30 - 10:00	I blok tematyczny
10:00 - 10:15	przerwa
10:15 - 11:45	II blok tematyczny
11:45 - 12:00	przerwa
12:00 - 13:30	III blok tematyczny
13:30 - 14:15	przerwa na obiad
14:15 - 15:45	IV blok tematyczny
15:45 - 16:00	zakończenie szkolenia

Szkolenie poprowadzą m.in.: dr Jan Przewoźnik, Łukasz Żak, Beata Witkowska.

Organizator: Centrum Obsługi Inwestorów I Eksporterów
Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego

Dodatkowe informacje: tel.: 22 830 13 40; tel. kom.: 609 124 124
e-mail: szkolenia@efszkolenia.pl