

DOŁĄCZ
DO NAS

21 MAJA 2024 R.
WARSZAWA

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE Z JACKIEM ROZENKIEM

Jak prowadzić skuteczne prezentacje, które
inspirują, motywują, sprzedają, budują markę?



Jacek Rozenek

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE Z JACKIEM ROZENKIEM

Prezentacje i wystąpienia publiczne stały się jednym z najefektywniejszych narzędzi biznesowych. Najlepsi podczas wystąpienia budują marki, sprzedają, motywują, inspirują. Dobrze przygotowana i przeprowadzona prezentacja często decyduje o losach całego projektu lub przesądza o decyzji kontrahenta. Zapraszamy na wyjątkowy warsztat prowadzony przez Jacka Rozenka, który profesjonalnie przygotuje Państwa do trudnej sztuki wystąpień publicznych.

KORZYŚCI

- Dowiesz się, jak krok po kroku przygotować prezentację, aby osiągnąć cel.
- Dowiesz się w jaki sposób skonstruować prezentację, które zarażają ideą.
- Weźmiesz udział w serii ćwiczeń, które wzmocnią każdy z kluczowych elementów konstruowania i przeprowadzania wystąpienia.
- Zdobędziesz wiedzę w zakresie płynnego oraz zharmonizowanego prowadzenia interesującej i przykuwającej uwagę prezentacji.
- Poznasz sposoby radzenia sobie z trudnymi sytuacjami.

UCZESTNICZY

- menadżerowie i dyrektorzy, eksperci w zakresie marketingu i PR, trenerzy wewnętrzni, rzecznicy prasowi,
- wszyscy, którzy w swojej codziennej pracy zawodowej występują publicznie prowadząc spotkania biznesowe, zebrania, występując w sytuacjach oficjalnych jako przedstawiciel firmy.

METODOLOGIA

- Szkolenie ma przebieg praktyczny. Uczestnicy wezmą udział w serii ćwiczeń obrazujących zawiłości przygotowania i prezentowania wystąpień. Ćwiczenia mają przynieść błyskawiczną informację zwrotną dla uczestników.

Z przyjemnością zorganizujemy to szkolenie w dedykowanej formie zamkniętej. **Zapraszamy do rezerwacji miejsc!**

Anna Chmielewska

project manager
tel. 22 355 24 00
a.chmielewska@langas.pl

JACEK ROZENEK

Osobisty trener i coach najtęższych głów biznesu, nazywany trenerem nowej generacji.

Prowadzi szkolenia z zakresu: zarządzania zespołem, technik wpływu, technik antymanipulacyjnych, wystąpień publicznych i zaawansowanych technik zarządzania wrażeniem w relacjach biznesowych.

W swojej karierze przeszedł wszystkie szczeble zarządzania – od specjalisty do dyrektora generalnego.

Specjalizuje się w projektowaniu procesów biznesowych podnoszących efektywność organizacji nawet do 400%

Instruktor II st. Wschodnich Sztuk Walki.

Wykłada w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego. Stworzył program szkolenia i coachingu „Technika Wpływu” dla polityków

Reżyser dubbingu, współpracował z 20Th’ Century Fox w Los Angeles i Lucas Film w San Francisco.

OPINIE UCZESTNIKÓW

„Nie spodziewałam się, że przyniesie takie efekty zupełne oczyszczenie umysłu i nowe spojrzenie na kwestie wydawałoby się znane od dawna. Moje osobiste i zawodowe WOW. Fantastyczna wiedza w pigułce, świetna motywacja” – Urszula Kwaśna, Nepentes S.A.

„Szkolenie było wciągające. Chcę wrócić na szkolenia prowadzone przez powyższych prowadzących.” – Wojciech Śniechowski, POPLPHARMA S.A.

„Super – inspirujące – praktyczne” – Magdalena Kandefer, BP Polska SA



WYSTĄPIENIA PUBLICZNE Z JACKIEM ROZENKIEM

9.30 - Rejestracja uczestników, kawa i herbata
10.00 - Rozpoczęcie szkolenia

JAK PRZYGOTOWAĆ WYSTĄPIENIE

- Jakie cechy musi spełniać wystąpienie aby ślinie oddziaływało na odbiorcę?
- Jakie narzędzia możemy wykorzystać w wystąpieniu?
- Kiedy wystąpienie inspiruje do zmiany?
- Kiedy wystąpienie może stać się przyczyną zmiany postawy słuchaczy?
- Kiedy wystąpienie silnie motywuje?
- Kiedy nawiązujemy silną więź z odbiorcą?

WYSTĄPIENIE KROK PO KROKU

- Metody i technik skupiające uwagę adresata
- Budowanie dynamiki wystąpienia
- Metamodel języka jako narzędzie wspierające wystąpienie
- Jak angażować uczestników w własne wystąpienie i wpływać na aktywność słuchacza?
- Jak reagować na uwagi, dowcipy i "docinki" z sali aby uatrakcyjni wystąpienie?

PRAWIDŁOWA KONSTRUKCJA PREZENTACJI Z ELEMENTAMI WYKORZYSTANIA POWER POINT I ŚRODKÓW TECHNICZNYCH

- Kluczowe cele Twojej prezentacji?
- Przygotowywanie prezentacji - schemat prezentacji? Jakiego znaczenia ma to, co i jak prezentujemy?
- Określenie poziomu wyjściowego - prezentacja zerowa
- Struktura prezentacji - konstrukcja efektywnej prezentacji
- W jakiej kolejności przekazywać treść, aby skutecznie oddziaływać na słuchaczy?
- Dobór i prezentacja slajdów, efektywne wykorzystanie czasu prezentacji
- Techniki audiowizualne pozwalające zwiększyć skuteczność prezentacji
- Posługiwanie się pomocami, materiałami, mikrofonem
- Jakie są główne kryteria oceny prezentacji?

JAK BUDOWAĆ SWÓJ WIZERUNEK? - WARSZTAT PRACY NAD MOWĄ CIAŁA

- Komunikacja niewerbalna, a wystąpienia o różnym charakterze
- Nawyki gestykulacyjne - analiza mocnych i słabych stron
- Akcentowanie treści wystąpienia poprzez gestykulację
- Jak wykorzystywać postawę ciała?
- Mimika i kontakt wzrokowy - indywidualne predyspozycje

TWOJA PUBLICZNOŚĆ - CO MUSISZ WIEDZIEĆ O ODBIORCACH TWOICH PREZENTACJI?

- Jak zachowuje się publiczność w trakcie wystąpień?
- Jak reagować na ich różnorodne zachowania?
- Co zrobić kiedy zadają niewygodne pytania?
- W jaki sposób trudną sytuację wykorzystać, jako swoją przewagę?
- Co zapamiętają odbiorcy Twojej prezentacji?
- Co zapamiętają odbiorcy prezentacji?

ŚWIADOME ODDZIAŁYWANIE I TWORZENIE ATMOSFERY WYSTĄPIENIA - ZASTOSOWANIE TECHNIK AKTORSKICH - POBUDZANIE WYOBRAŹNI

- Odpowiadasz za atmosferę wystąpienia - jak ją stworzysz? Co zrobisz, żeby ludzie tworzyli z Toba dialog?
- Jak możesz sterować dynamiką wystąpienia?
- Czy możesz przyciągać uwagę odbiorców i jak ją utrzymywać podczas dłuższych prezentacji?
- Jak i kiedy warto zastosować metody oddziaływania na publiczność: zasada konkretności, efekt przybliżenia, efekt sensacji, zawieszenie, poruszanie się na płaszczyźnie konfliktu
- Podtekst i komunikacja nie dosłowna
- Jak tworzyć wartość prezentowanej myśli, produktu w umyśle odbiorców?
- Ćwiczenie: wystąpienie przed kamerą

PRÓBA, PRÓBA I JESZCZE RAZ PRÓBA

- W jaki sposób trenować swoje prezentacje przed ostatecznym wystąpieniem
- Świadomość celu i pasja - czy masz czym "zarażać" innych

16.00 Zakończenie szkolenia





ul. Marszałkowska 58 lok.15
00-545 Warszawa
tel: +48 22 355 24 00
fax: +48 22 355 24 08
www.langas.pl
e-mail: langas@langas.pl

Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na numer fax: 22 355 24 08 lub e-mail: szkolenia@langas.pl

KOMPETENCJE MENADŻERSKIE

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE Z JACKIEM ROZENKIEM

21 MAJA 2024 R.
WARSZAWA

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- zgłoszenie do 29/04/2024 **1 670 PLN + 23% VAT**
- zgłoszenie do 30/04/2024 **1 970 PLN + 23% VAT**

CENA ZAWIERA

Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat

SPOSÓB PŁATNOŚCI

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Regtech Sp. z o.o. NIP 7010991220

POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia na adres e-mail podany w formularzu. Na ok. 10 dni przed rozpoczęciem wydarzenia otrzymają Państwo szczegółowe informacje organizacyjne.

FIRMA

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (3)

Stanowisko

E-mail

Osoba do kontaktu

(przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

E-mail

Telefon/Fax

- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celu dostarczania informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.
- Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celach handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

FAKTURA

- Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP:
- Upoważniamy firmę Langas Regtech Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.
- Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

„Oświadczam, że zapoznałem/am się z ogólnymi warunkami uczestnictwa w projektach edukacyjnych realizowanych przez Langas Regtech <https://langas.pl/wp-content/uploads/2020/09/Ogo%CC%81ne-warunki-uczestnictwa-w-projektach-edukacyjnych-realizowanych-przez-Langas-Group.pdf>

- Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.