

Centrum Konferencyjne
Golden Floor Tower
18 października 2019

WARSZTAT PROFESJONALNEGO STORYTELLERA

NIEBANALNE HISTORIE - SPRZEDAJĄ, MOTYWUJĄ, INSPIRUJĄ



DOŚWIADCZONY
TRENER



MATERIAŁY
SZKOLENIOWE



CERTYFIKAT
UCZESTNICTWA



Jerzy Zientkowski

Ekspert ds. storytellingu

Mówca inspiracyjny, autor, mentor i trener.

W latach 2011-2016 wiceprezes Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców i dyrektor programowy międzynarodowego Spectacular Speaking oraz Festiwalu Inspiracji. Członek prestiżowego BTI Speakers Club.

Członek Toastmasters, ACG, ALS, założyciel i mentor pięciu klubów. Pięciokrotny Mistrz Polski w przemówieniach, w 2012 roku dotarł do finałowej szóstki najlepszych mówców Mistrzostw Europy w Bonn. Rocznie mówi do blisko 40tys osób, prowadząc kilkadziesiąt szkoleń, wykładów i prezentacji. Mentoruje klientów wyższego szczebla zarządzania,

pomagając w sytuacjach „podbramkowych”.

Jego mowy uświetniały prestiżowe wydarzenia m.in.: TEDx, Spectacular Speaking, Kongres Business Intelligence, Diamenty Sprzedaży, Kongres Kadry oraz wiele innych ogólnopolskich konferencji. Jest zapraszany na sceny, gdzie przemawia obok najlepszych polskich i światowych mówców: Briana Tracy, Roberta Cialdiniego, Darrena LaCroix, Marka Browna, Jacka Walkiewicza i innych. Szkolił i przemawiał m.in. dla Al Fianco Partners, Allegro, Allianz, Aviva, Aon Hewitt, BGK, Benefit, Bre Bank, Bricoman, BZ WBK...

Osiągnij poziom ekspercki w przemawianiu!

- Czy chcesz, aby twoje wypowiedzi aktywnie wspierały osiągnięcie indywidualnych celów?
- Czy zależy Ci na tworzeniu udanych relacji ze słuchaczami?
- Czy chcesz skutecznie promować sprzedaż produktów i usług?

Intensywna praca podczas praktycznych warsztatów w małym gronie pozwala na **szybką analizę potrzeb**, maksymalne skupienie na **Twoich indywidualnych oczekiwaniach** i osiągnięcie zamierzonego efektu **znacznie szybciej**.



Dlaczego warto?

- Usprawnisz swój model komunikacji na wszystkich poziomach.
- Jasno określisz cel, strukturę i przesłanie konwersacji.
- Idealnie dostosujesz prezentację do rozmówcy i kontekstu.
- Właściwie skomponujesz treść, czas i formę przemówienia.
- Zapanujesz nad stresem i pozbędziesz się tremy.
- Zainteresujesz, przekonasz i oczarujesz rozmówców wysmakowanym stylem scenicznym.



Angażuj rozmówcę i wywieraj zamierzony efekt – perswaduj, motywuj, sprzedawaj, wygrywaj!

Wybierając warsztaty z Jerzym decydujesz się na współpracę z praktykiem i teoretykiem wystąpień publicznych, entuzjastą sceny, lubianym i podziwianym przez widownię, aktywnym członkiem SPM oraz finalistą Mistrzostw Europy w przemawianiu.

A co na to Klienci?

Angelika Chimkowska

Marketing & Sales Manager, Trainer and Public Speaker

„Miałam okazję pracować z Jerzym nad jedną z moich prezentacji. Jerzy jest mentorem, którego wgląd w temat znacznie poszerza perspektywę postrzegania oraz wzmacnia jego praktyczny, biznesowy wymiar. Współpraca z Jerzym to gwarancja unikatowej wiedzy i inspiracji oraz usystematyzowane podejście jak na człowieka z branży IT przystało. Praca z Jerzym to fascynujące przeżycie z jednej strony, a pozytywnie zaskakujące rezultaty z drugiej. Zdecydowanie polecam.”

Stefan Nad

Executive Director, Head of Business Development at EBCG

„Professional and energetic accomplisher and impact creator, with quite unique sense of humor whom audience will remember for a long time, that's my definition of Jerzy. Cooperation with him was and always is pleasant and fruitful and I am looking forward to embrace it in the future.”

PROGRAM

09:00 Rejestracja na szkolenie i poranna kawa

09:30 MODUŁ STORY-PRO™

O czym i jak mówić, czyli przygotowanie.

Każda dobra historia zaczyna się... na długo zanim padną pierwsze słowa. Zanim wyjdziemy na spotkanie, warto przygotować nie tylko co i jak będziemy mówili, ale warto też zrozumieć, po co tam jesteśmy i skąd bierze się nasza wiarygodność.

- Wprowadzenie do systemu „7 kroków do mistrzowskiej prezentacji”, który pozwala szybko i poprawnie budować historie.
- Ustalenie celów biznesowych historii dla uczestników.
- Wprowadzenie struktur jako narzędzi błyskawicznego opowiadania historii.
- Wprowadzenie do STORYFILE™, narzędzia do zbierania historii.
- Matryca CUC, narzędzie do weryfikacji jasności przekazu.

11:00 Przerwa kawowa i networking

11:20 MODUŁ STORY-PRO™

Słowa, słowa, słowa.

Żeby wywierać wpływ, warto być wiarygodnym. Wiarygodność zaś zaczyna się od personalnych wartości każdego z mówców - od jego przeżyć i historii. Dlatego w tym bloku nauczymy się, jak pracować z materiałem do historii i skąd brać tekst historii, a dodatkowo sprawdzimy na scenie, jak uczestnicy radzą sobie z historiami.

- Uczestnicy na scenie: krótka historia biznesowa.
- Trzy hormony storytellingu, czyli jak konstruować cele historii, żeby uzyskać określone efekty.
- Trzy filary wiarygodności: PATHOS, ETHOS, LOGOS i jak sprawdzić, czy [ich brakuje.
- Podróż bohatera, czyli dlaczego historie działają.

12:50 Przerwa na lunch

13:50 MODUŁ MÓWCA-PRO™

Storytelling w biznesie.

Storytelling nie jest umiejętnością opowiadania historyjek. Storytelling to umiejętność opowiadania skutecznych, biznesowych historii. Takich, które będą opowiedziane w odpowiednim momencie, w odpowiedni sposób, w celu wywarcia odpowiedniego efektu.

- Co sprzedaje w storytellingu, czyli jeszcze raz wiarygodność, a po niej...?
- Gdzie stosować storytelling? I po co?
- Skuteczność, czyli modele ACT i CTA w przygotowywaniu historii.
- FASTorytelling, czyli sztuka szybkiego przygotowywania historii.

15:20 Przerw kawowa

15:30 MODUŁ STAGE-PRO™

Scena, scena, scena.

Czymkolwiek jest scena, jesteśmy oceniani emocjonalnie przez słuchaczy w ciągu pierwszych kilku zdań. A nawet – wcześniej :). Dlatego w ostatnim module uczestnicy będą wychodzić na scenę, opowiadać historie i używając technik informacji zwrotnej, będą udzielać informacji zwrotnej.

- Uczestnicy na scenie: krótka historia biznesowa.
- Modele +/++, benchmarkowy, obszarowy vs copy – paste, round-robin.
- Moduł poświęcony uważności, słuchaniu – i podnoszeniu skuteczności.

17:00 Zakończenie szkolenia i wręczenie certyfikatów uczestnikom

BENEFITY

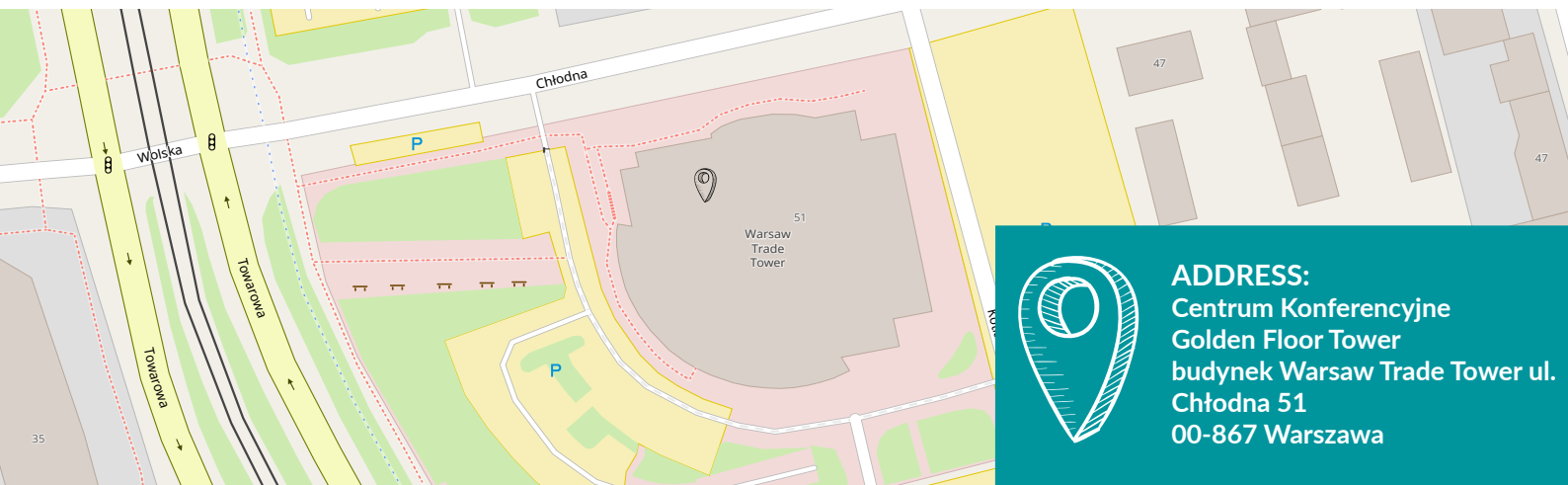
- materiały dostępne w wersji elektronicznej
- kameralne grupy
- 8 godzin szkoleniowych
- lunch i przerwy kawowe
- certyfikat uczestnictwa



KONTAKT W KWESTIACH MERYTORYCZNYCH

KATARZYNA KASJANIUK

Conferences & Trainings Director
 Conferences & Trainings Department
 T: +48 22 379 29 22
 M: +48 883 992 662
 e-mail: k.kasjaniuk@mmcpolska.pl



ADDRESS:
 Centrum Konferencyjne
 Golden Floor Tower
 budynek Warsaw Trade Tower ul.
 Chłodna 51
 00-867 Warszawa

MMC Polska jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, warsztaty oraz konferencje dedykowane specjalistom, kadrze menadżerskiej oraz zarządom wiodących firm w Polsce. Szkolenia i warsztaty prowadzone są przez znanych praktyków, ekspertów posiadających wieloletnie doświadczenie w swojej branży. Konferencje mają charakter międzynarodowy, skupiają pełną reprezentację rynku, zarówno firm, jak i administracji centralnej i regulatora. MMC Polska organizuje również szkolenia zamknięte w pełni dopasowane do potrzeb klientów. Efektem organizowanych wydarzeń jest podniesienie kwalifikacji pracowników, zdobycie wiedzy praktycznej oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Współpracujemy m.in. z: Orange, T-Mobile, Play, Polkomtel, PKN ORLEN S.A, PGNiG, Tauron Polska Energia, Hawe SA, Emitel, KPMG, PwC, E&Y, Deloitte, UKE, URE, KNF, PKO BP, PEKAO SA, PZU, NBP, Asseco Poland, Intel, Comarch. W skład Grupy MMC Polska wchodzi: MM Conferences S.A., MMC Szkolenia, MMC Academy, MMC Events oraz MMC Design.