

24-25 CZERWCA 2020
Golden Floor Tower, Warszawa



SZTUKA WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH - V EDYCJA





Jan Paweł Tomaszewski

Współautor książki Doskonale Niedoskonali. Mówca motywacyjny, trener, ekspert ds. motywacji i wystąpień publicznych, konferansjer przedsiębiorca, maratończyk, aktor. Pomaga przedsiębiorcom, prezesom, dyrektorom oraz menagerom przemawiać publicznie lekko i skutecznie. Inspiruje do zmian i spełniania marzeń. Twarz polskiej kampanii reklamowej marki Trivago, której pierwszy spot w Internecie wyświetlono blisko 10mln razy

Absolwent uniwersytetu SWPS na kierunku Psychologia Motywacji. Współpracował m.in. z Uniwersytetem Ekonomicznym w Poznaniu, Prima Poland, Viessmann, Profile Vox, Orange, Era, El Sigma, Elektro Omega, Metro House, Inside Park, Aiesec czy Szlachetna Paczka.

Specjalizuje się w szkoleniach miękkich z wystąpień publicznych, komunikacji, pracy z kamerą, nowoczesnych mediów oraz wspierających procesy zmian w organizacjach. Obecnie student Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu na kierunku Coaching. Inspirator i motywator z serca i pasji.

Często podejmuje nowe wyzwania czego efektem jest m.in. udział w ponad 50 reklamach TV emitowanych w 18 krajach bez znajomości i koneksji. Współpracował m.in. z Janem Komasą (reżyserem kinowego hitu „Miasto 44”), Agatą Kuleszą czy zdobywczynią Oscara Juliette Binoche.



„Nie znam firmy, która nie ma problemów. Każdego dnia pojawiają się nowe wyzwania, którym często niełatwo sprostać. Nie zawsze sama wiedza branżowa i twarde kompetencje wystarczą, aby dotrzeć do celu. Potrzebna jest skuteczna komunikacja w zespole, aby usprawnić sposób myślenia, odczuwania i działania jego członków. Potrzebna jest również wiedza, jak skutecznie prezentować publicznie swoje pomysły i idee. Zabierz głos, zrobmy to razem. To prostsze niż myślisz.”

J.P. Tomaszewski

SZTUKA WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

Korzyści dla uczestników:

- Najbardziej praktyczny warsztat wystąpień na polskim rynku
- Indywidualne podejście do każdego z uczestników
- Szlifowanie mocnych cech mówcy i maksymalna eliminacja słaby stron
- Wzmocnienie pewności siebie
- Nabycie umiejętności panowania nad emocjami
- Sprawdzenie się w stresujących sytuacjach i nauka jak sobie w nich radzić
- Poznanie prostego modelu przygotowania prezentacji i sposoby jej wygłoszenia
- Nauka lekkich i interesujących sposobów przemawiania i dzielenie się swoimi ideami
- Przećwiczenie jak operować słowem przed kamerą, aby osiągać założony cel
- Otrzymanie konkretnych wskazówek co i jak poprawić, aby być skuteczniejszym
- Sprawdzenie wszystkiego w praktyce wychodząc wielokrotnie na scenę.

Cel warsztatu:

Zdobycie prostych, praktycznych i skutecznych umiejętności, które pomogą Tobie efektywnie i profesjonalnie przedstawić nie tylko ofertę firmy, ale też z energią i śmiałością zabierać głos podczas spotkań biznesowych, konferencji branżowych, firmowych eventów, webinarów czy po prostu podczas spotkań wewnętrznych w Twojej firmie.

Do osiągnięcia celu wykorzystane zostaną metody pracy warsztatowej w oparciu o:

- praktyczne podejście do zagadnienia, bez zbędnej teorii
- maksymalnie uproszczenie i przekazanie wielu cennych, bezpośrednich wskazówek od prowadzącego
- wykorzystanie kamery, aby lepiej poznać siebie i swoje mocne strony jako mówcy
- style komunikacyjne, które pozwolą skuteczniej kierować przekaz do publiczności
- metodologia budowania historii

Grupa docelowa:

Dedykowane managerom i specjalistom, którzy na co dzień prowadzą prezentacje biznesowe, bezpośrednie rozmowy z klientami, występują podczas konferencji branżowych, prowadzą zebrania i szkolenia dla swoich pracowników lub klientów. Dla wszystkich, którzy chcą nauczyć się jak skutecznie przemawiać publicznie, lekko i skutecznie.

PROGRAM

24-25 CZERWCA 2020 R.

9:00	REJESTRACJA	14:45	PROJEKTOWANIE WYSTĄPIENIA
9:30	CO CHCESZ OSIĄGNĄĆ? <ul style="list-style-type: none"> • Ty czyli KTO, krótko o sobie • DLACZEGO chcesz zabierać głos? • DLACZEGO wystąpienie publicznie wywołują taki lęk? • paradoksalnie... mniej znaczy więcej • nie bądź statystyczną... cechą • czas z tym skończyć, czyli 3 proste techniki, aby zacząć 	14:45	1. Przyciągające rozpoczęcie <ul style="list-style-type: none"> • wstęp, czyli postaw tezę, zaprosz do słuchania i oddziałuj na zmysły • zapytaj, zacytuj, wylicz, rozbaw, opowiedz, zobrazuj • główna myśl/teza • problem vs rozwiązanie • kontakt z publiką od pierwszej chwili
10:45	PRZERWA KAWOWA	14:45	2. Treść, czyli samo sedno <ul style="list-style-type: none"> • Jaki problem rozwiązujesz? • Co zyskam, a co stracę? • zapytaj sześciolatka • wartości w działaniu
11:00	PRZEMAWIANIE BEZ TAJEMNIC, CZYLI OBALAMY MITY <ul style="list-style-type: none"> • odpowiedni STAN czyli siła NASTAWIENIA • najskuteczniejsza reguła na tremę • sekret dobrego przekazu • 7 przykazań skutecznego wystąpienia • generalnie to prostsze niż myślisz... 	14:45	3. Wsparcie treści, czyli idealna forma komunikacji <ul style="list-style-type: none"> • storytelling, użyj historii, wprowadź bohatera, aby pobudzić emocje i przykuć uwagę • zobrazowanie tezy i wsparcie puenty, • koncepty przekazu, 2, 3 maksymalnie 5, nie więcej
12:00	ROLA KOMUNIKACJI <ul style="list-style-type: none"> • zapomnij o sobie • rola emocji i jak je wywoływać: mów do serc, poruszaj ludzi • rzeźbienie językiem, czyli słowem na bogato • mowa ciała, czy ciałem mowa? • o czym chcesz mówić i do kogo będziesz mówić? • 7 sposobów na jeszcze lepszą prezentację 	14:45	4. Porywające zakończenie <ul style="list-style-type: none"> • wzbudzenie emocji • skłonienie do refleksji i działania
13:00	PRZERWA NA LUNCH	16:30	PRZERWA KAWOWA
14:00	FORMA MA ZNACZENIE <ul style="list-style-type: none"> • mózg nie lubi nudy! • przekaz niewerbalny • gospodarowanie sceny • nigdy więcej YYYyyy... • praca z głosem 	16:45	CZAS NA CIEBIE I TWÓJ BIZNES <ul style="list-style-type: none"> • Indywidualna praca na prezentacją biznesową
		18:00	ZAKOŃCZENIE PIERWSZEGO DNIA

PROGRAM

24-25 CZERWCA 2020 R.

- 9:00 REJESTRACJA
- 9:30 **TYLKO PRAKTYKA CZYNI MISTRZA**
- *Inspiracja?*
 - *Edukacja?*
 - *Informowanie?*
 - *zachęta do działania*
 - *wystąpienia uczestników część I*
- 11:30 PRZERWA KAWOWA
- 11:45 **PRZEMAWIANIE W KONKRETNYM CELU**
- *zasada 3XJak*
 - *słuchamy, oglądamy, omawiamy i poznajemy swoje mocne strony eliminując słabości*
 - *praktyczne wskazówki od trenera*
 - *weryfikacja struktury*
 - *wzmocnienie storytellingu*
 - *podsumowanie najważniejszych zagadnień i technik prezentacyjnych*
- 13:00 PRZERWA NA LUNCH
- 14:00 **ZRÓBMY TO JESZCZE RAZ, SKUTECZNIEJ I Z LEKKOŚCIĄ**
- *wystąpienia uczestników i maksymalne skupienie na celu, część II*
 - *praca w grupie i feedback publiczności*
- 15:45 PRZERWA KAWOWA
- 16:00 **WYSTĄPIENIA GENERALNE CZ.III**
- 17:30 ZAKOŃCZENIE, CERTYFIKATY, ZDJĘCIE



**DOŚWIADCZENI
PRELEGENCI**



**MATERIAŁY
KONFERENCYJNE**



**CERTYFIKAT
UCZESTNICTWA**



*Każdy uczestnik otrzyma
certyfikat poświadczający udział
w warsztatach*

SZTUKA WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

mmc  polska

BENEFITY

- pobieranie materiałów w wersji elektronicznej
- kameralne grupy
- 16 godzin szkoleniowych
- lunch i przerwy kawowe
- certyfikat uczestnictwa
- praca z kamerą

KONTAKT W KWESTIACH MERYTORYCZNYCH

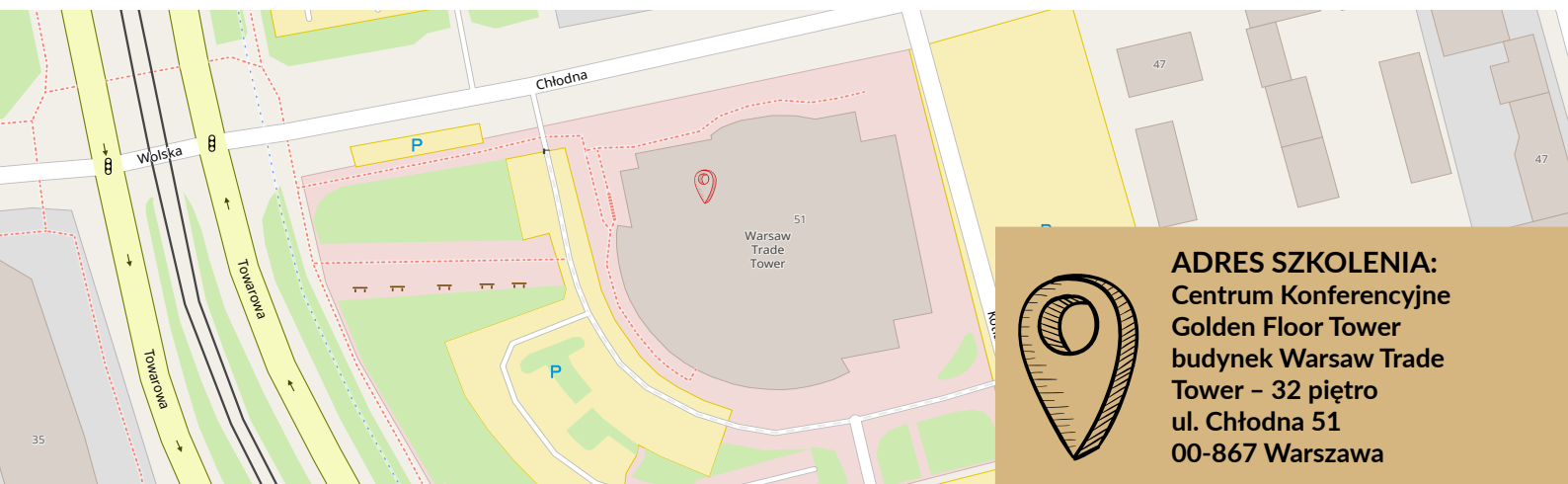
KATARZYNA RYBAK

Junior Trainings Organization Specialist
Trainings Department
e-mail: k.rybak@mmcpolska.pl



REJESTRACJA UCZESTNICTWA:

zgloszenia@mmcpolska.pl



ADRES SZKOLENIA:
Centrum Konferencyjne
Golden Floor Tower
budynek Warsaw Trade
Tower – 32 piętro
ul. Chłodna 51
00-867 Warszawa

MMC Polska jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, warsztaty oraz konferencje dedykowane specjalistom, kadry 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.

ORGANIZATOR

mmc  polska

WSPÓŁPRACA

mmc  design

PATRONAT MEDIALNY

SARE 
way to sell

CAPITAL 24 TV