



// SZKOLENIA

więcej »

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE	MEDIA ELEKTRONICZNE
<p>AUTOPREZENTACJA czyli co to jest wizerunek publiczny i jak się nim postugiwać</p> <p>PREZENTACJE BIZNESOWE czyli jak wygrać pojedynek ze slajdami</p> <p>PERSWAZJA – czyli jak skutecznie przekonać do swojego zdania</p> <p>ERYSTYKA czyli jak wygrywać spory publiczne</p> <p>POZYTYWNA AUTOPREZENTACJA czyli jak się chwalić w biznesie</p>	<p>PODSTAWOWY TRENING MEDIALNY czyli jak oswoić media</p> <p>ZAAWANSOWANY TRENING MEDIALNY czyli język mediów w praktyce</p> <p>ERYSTYKA MEDIALNA czyli dobre odpowiedzi na trudne pytania</p> <p>KRYZYS MEDIALNY czyli studium przypadku</p>
<p>PREZENCJA I STYL W BIZNESIE czyli konsultacje ze stylistą stroju i makijażu</p> <p>BIZNESOWY SAVOIR-VIVRE czyli etykieta w biznesie</p>	

<p>AUTOPREZENTACJA czyli co to jest wizerunek publiczny i jak się nim postugiwać</p>	<p>Podstawowy warsztat rozwijający świadomość wizerunkową i zwiększający kompetencje w zakresie wystąpień publicznych.</p> <p>Uczestnicy dowiedzą się jak ich widzą inni, co to jest efekt pierwszego wrażenia i co zrobić aby występy publiczne sprawiały satysfakcję i przyjemność słuchaczom i im samym.</p> <p>Każdy z uczestników wystąpi w typowych sytuacjach oficjalnych wystąpień biznesowych. Ćwiczenia zostaną zarejestrowane przy pomocy kamery a następnie odtworzone na ekranie i omówione przez prowadzących.</p> <p>Całodzienny warsztat dla 2~6 osób.</p>
<p>PREZENTACJE BIZNESOWE czyli jak wygrać pojedynek ze slajdami</p>	<p>Od kilkunastu lat slajdy zdominowały obszar prezentacji biznesowych. Są standardem. Czy jednak prezentacja nie jest zbyt często jedynie monotonnym odczytaniem hand outów? Jeśli tak to może wystarczy wysłać materiały pocztą mailową i oszczędzić czas słuchaczy?</p> <p>Na naszym warsztacie uczestnicy dowiedzą się jak wygrać pojedynek o uwagę widowni z migającymi na ekranie obrazkami? Jak dopasować komunikat do oczekiwań i percepcyjnych możliwości odbiorców. Jak sprawić by nie tylko przyjęli i zrozumieli komunikat, ale aby sprawiło im to przyjemność, a presenterowi satysfakcję.</p> <p>Uczestnicy przedstawiają prezentacje, które</p>

HOT LINE
+48 691 406 022



**BOGDAN
SZCZESIAK
STUDIO PR**

	<p>zostaną zarejestrowane a następnie odtworzone i omówione przez prowadzących.</p> <p>Całodzienny warsztat dla 2~6 osób.</p>
<p>PERSWAZJA czyli jak skutecznie przekonać do swojego zdania</p>	<p>Jak przy pomocy narzędzi retorycznych, doboru argumentacji i budowaniu odpowiedniej relacji interpersonalnych przekonać innych do swojego zdania?</p> <p>Skuteczność perswazyjna to niezbędna cecha szefa, który nie zawsze może użyć swojej pozycji i wydać polecenie służbowe. Nieoceniona dla budowania autorytetu i niezastąpiona w coraz powszechniejszym coachingowym stylu zarządzania.</p> <p>Uczestnicy wystąpią w scenkach wymagających stosowania omawianych narzędzi retorycznych. Ich wystąpienia zostaną zarejestrowane a następnie odtworzone i omówione przez prowadzących.</p> <p>Całodzienny warsztat dla 2~6 osób.</p>
<p>ERYSTYKA czyli jak wygrywać spory publiczne</p>	<p>Gdy dwóch się bije tam trzeci korzysta! Tym trzecim jest świadek sporu publicznego. Może być nim klient wybierający jedną z ofert, może być Zarząd oceniający kilka projektów. My jesteśmy jednym z bijących się i chcemy aby nasza racja, oferta, czy projekt był tym zwycięskim.</p> <p>Przeciwnik nie zawsze gra czysto. Często o sukcesie decyduje czyjś tupet. Jak neutralizować taką postawę i wygrać publiczny spór? Jak rozpoznać manipulację i się przed nią skutecznie bronić? Jak wreszcie dobrze odpowiadać na trudne lub niespodziewane pytania?</p> <p>Warsztat dla grupy 2~8 osób.</p>
<p>POZYTYWNA AUTOPREZENTACJA czyli jak się chwalić w biznesie</p>	<p>Jak wygląda dzisiaj europejski postulat skromności w starciu z amerykańskim tupetem autoprezentacyjnym? Czy nie zazdrościmy ludziom, którzy potrafią bez zadnych oporów chwalić się w sytuacjach zawodowych?</p> <p>To nie zawsze jest akceptowane w naszym kręgu kulturowym, który bywa określany jako „kultura jęku” i w którym budowanie relacji opiera się na stopniowaniu narzekania:</p> <ul style="list-style-type: none">- Co słycać?- A stara bida.- A u mnie to dopiero... itd... <p>Pokażemy sposoby i techniki „chwalenia się” w sytuacjach profesjonalnych w sposób niedotkliwy i jednocześnie akceptowany przez odbiorców.</p> <p>Całodzienny warsztat dla 2~6 osób.</p>
<p>PODSTAWOWY TRENING MEDIALNY czyli jak oswoić media</p>	<p>Co widać na ekranie telewizyjnym, co na nim zostaje po naszym spotkaniu z dziennikarzem i</p>

HOT LINE
+48 691 406 022



**BOGDAN
SZCZESIAK
STUDIO PR**

	<p>kamerą?</p> <p>Czego tak naprawdę chce od nas dziennikarz? Co to jest „setka” telewizyjna i dlaczego należy mówić mało, ale przygotowywać się długo?</p> <p>Uczestnicy warsztatu będą mieli okazję oswoić się z kamerą, mikrofonem i dziennikarzem.</p> <p>Dowiedzą się jak konstruować komunikat do mediów i przeciwczą podstawowe formy wypowiedzi do kamery lub mikrofonu.</p> <p>Wszystkie ćwiczenia uczestników zostaną zarejestrowane, a następnie odtworzone i omówione przez prowadzących.</p> <p>Całodzienny warsztat medialny dla 2~6 osób.</p>
<p>ZAAWANSOWANY TRENING MEDIALNY czyli język mediów w praktyce</p>	<p>Język mediów to coraz częściej skrótowy język tzw. „czerwonego paska” przewijającego się na dole ekranu w programach informacyjnych.</p> <p>Jak sprawić aby mówić „czerwonym paskiem”? Aby z naszej wypowiedzi jak najwięcej trafiło do materiału, który idzie na wizję? Aby dziennikarze zapisali nasz telefon i dzwonili kiedy potrzebny jest ekspert w naszej dziedzinie?</p> <p>Czy warto się o to bić?</p> <p>Widownia telewizyjna jest coraz bardziej wyrobiona. Już nie wierzy bezkrytycznie reklamie, pozostaje jednak bezbronna wobec „normalnego” programu. A przecież możemy się do naszego „normalnego” wystąpienia przygotować!</p> <p>Całodzienny warsztat medialny dla 2~6 osób.</p>
<p>ERYSTYKA MEDIALNA czyli dobre odpowiedzi na trudne pytania</p>	<p>Kiedy dwóch kandydatów na prezydenta spiera się w debacie, trudno sobie wyobrazić, że jeden nagle mówi:</p> <ul style="list-style-type: none">- przekonał mnie Pan. Zmieniam zdanie, wycofuję się z wyborów, to Pan ma rację! <p>Może to przykre, ale taka sytuacja jest niemożliwa i nikt się jej nie spodziewa. Po co zatem uczestnicy biorą udział w tym przedstawieniu? Otóż adresatem argumentów, podchwytliwych pytań i ciętych odpowiedzi, okraszonych pewnym siebie uśmiechem nie jest adwersarz a WIDZ TELEWIZYJNY! To o niego idzie gra.</p> <p>Wszystkie ćwiczenia uczestników zostaną zarejestrowane a następnie odtworzone i omówione przez prowadzących.</p> <p>Całodzienny warsztat medialny dla 2~6 osób.</p>
<p>KRYZYS MEDIALNY czyli studium przypadku</p>	<p>Kryzys eskalujący w mediach - to ostatnia faza kryzysu, której nie da się już zamieść pod dywan.</p> <p>Jak działa sztab kryzysowy, co robić w sytuacji</p>

HOT LINE
+48 691 406 022



**BOGDAN
SZCZESIAK
STUDIO PR**

	<p>kiedy wiadomości „wylały się” do mediów? Co mówić a czego nie mówić? Do czego służą książki i strategie kryzysowe? Uczestnicy dwudniowego szkolenia będą mogli sprawdzić osobiście wcielając się w role członków sztabu kryzysowego.</p> <p>Dwudniowa gra sytuacyjna ze stopniowo uwalnianymi wiadomościami, na które należy zareagować, pozwala przećwiczyć typowe zachowania w nietypowych sytuacjach i stanowi swoistą „szczepionkę” na spodziewane i niespodziewane sytuacje kryzysowe w Firmie.</p> <p>Dwudniowy warsztat medialny dla 6~8 osób.</p>
<p>PREZENCJA I STYL W BIZNESIE czyli konsultacje ze stylistą stroju i makijażu</p>	<p>Jak się dobrze czuć w oficjalnym ubraniu? Jak unikać kupowania tzw. „wisielców” czyli ubrań, które dobrze wyglądają na koleżance, wystawie w sklepie a później w... szafie. Jak dobrać coś dla siebie, co będzie służyło długo i będzie dobrze się prezentowało.</p> <p>Czy strój weekendowy musi tak bardzo różnić się od ubrania oficjalnego? A co z podróżami służbowymi?</p> <p>Jak korygować ubraniem sylwetkę i jak sobie poradzić z biznesowym makijażem?</p> <p>Jak dobrać dodatki: krawaty, paski, torebki, teczki, nakrycia głowy i buty?</p> <p>Na te i inne pytania odpowiedzą styliści stroju i makijażu podczas zajęć samodzielnych lub połączonych z którymś z wymienionych obok modułów programów szkoleniowych.</p>
<p>BIZNESOWY SAVOIR-VIVRE czyli etykieta w biznesie</p>	<p>Pierwszy znany kodeks savoir-vivre'u powstał ok. 2500 lat p.n.e. na dworze egipskim. Ówczesni menadżerowie dowiadawali się, że aby zyskać serce szefa należy "śmiać się kiedy on się śmieje". Między 1200 i 1500 rokiem pojawiły się nowożytny podręczniki podejmujące m.in. temat gastronomicznego savoir-vivre'u: - "nie pluj na stół i polepę". Franciszek Słota w XV wieku rozwinął temat w krajowym wydaniu "O zachowaniu się przy stole", a w XVI wieku zakaz plucia wprowadzono na dworze angielskim.</p> <p>Wysyp zasad, które obowiązują w życiu publicznym do dzisiaj nastąpił w wieku XIX wraz z rozwojem dyplomacji. Niezbędnym okazało się opracowanie reguł współżycia towarzyskiego, negocjacji i wspólnego biesiadowania. Dzisiejszy biznesowy savoir-vivre obficie korzysta z tamtych doświadczeń.</p>