



Akademia
Controllingu

Wystąpienia publiczne na eventach



SZKOLENIE ZAMKNIĘTE



AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO
KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL



Wystąpienia publiczne na eventach

KONTAKT

Marta Elimer
marta.elimer@akademiacontrollingu.pl
Tel. + 48 61 852 33 53
Fax. + 48 61 666 03 63

TRENERZY

Bartosz Liberski

Opis szkolenia

Adresaci szkolenia

Szkolenie jest w szczególności dedykowane wszystkim, którzy chcą lub planują wystąpić na wydarzeniu, na którym można wypromować swoją działalność, na eventach branżowych czy zbiorowych spotkaniach dla klientów, sponsorów etc. Do tego grona zaliczymy m.in.:

- właścicieli firm
- prezesów i inne osoby zajmujące wysokie stanowiska w firmie
- przedstawicieli handlowych
- specjalistów wydelegowanych do zaprezentowania oferty firmy.

Dlaczego warto

Wystąpienia publiczne umożliwiają dotarcie ze swoim przekazem do wielu odbiorców naraz. Warto więc wykorzystywać coraz bardziej liczne wydarzenia branżowe i rozwojowe do swoich celów. Bez względu na to, czy chcemy zaprezentować ofertę firmy, czy pokazać się jako specjaliści, czy podzielić się jakąś ideą czy pomysłem, konferencje są świetną okazją marketingowo-handlową.

Ważne jest jednak, by nie serwować widzom „kolejnej nudnej prezentacji w oparciu o tonę informacji i setkę slajdów”. To nie tylko nie zainteresuje coraz to bardziej wymagających odbiorców, ale i też nie da przepustki do wystąpienia na kolejnych eventach.

Simon Sinek, autor m.in. książki „Zacznij od ‘dlaczego’”, sławę zdobył dzięki wystąpieniu na konferencji TEDx. Gdy jego przemówienie wirusowo roznosiło się po całym świecie, Sinek napisał książkę, stał się guru liderów i od tej pory był zapraszany na największe sceny świata. Ale zanim pojawił się na wspomnianym TEDx-ie, swój przekaz prezentował na bardzo małych, lokalnych wydarzeniach, o których niewielu słyszało.

Nawet jeśli Twoje przemówienie nie będzie znane na całym świecie, to możesz

wykorzystać scenę do tego, by dać się zapamiętać ludziom i zachęcić ich do interesującej Ciebie akcji (kontakt, zakup, wejście na stronę www). Umiejętności zdobyte na szkoleniu pozwolą Ci przygotować się do każdego wydarzenia wg określonej ścieżki. Zajęcia są prowadzone w praktycznej formie i w sprzyjającej atmosferze.

Cele szkolenia

Celami szkolenia są:

- nabycie umiejętności przygotowywania się do wystąpienia na eventach
- zmiana nastawienia do występowania na scenie
- nauka realizowania celów biznesowych na wydarzeniach
- nabycie większej świadomości odnośnie tego, jak uczestnik jest odbierany przez ludzi z zewnątrz
- przećwiczenie różnorodnych schematów komunikacyjnych

Program

I. Cele biznesowe i osobiste wystąpienia • określanie celu mówcy (ew. organizacji, którą reprezentuje) • określanie celów publiczności

II. Analiza publiczności • zdobywanie informacji o publiczności • definiowanie sytuacji, problemów i celów publiczności • wpływ wiedzy o publiczności na kształt przemówienia

III. Tworzenie zawartości wystąpienia • selekcja informacji (dane i statystyki, historie i anegdoty, zakres oferty etc.) • struktura informacyjna i perswazyjna (przemawianie do emocji) • elementy storytellingu (przemawianie do emocji) • planowanie obiekcji i uwzględnianie ich w przemówieniu • call to action • testowanie przemówienia (testy korytarzowe, test celu, test 80/120)

IV. Warsztat mówcy • mowa ciała (w przypadku współpracy z prezentacją i bez) • praca głosem • wyrażanie emocji w wystąpieniu • proces przygotowania się do wydarzenia

V. Praca z pomocami wizualnymi • w jakich przypadkach używać pomocy wizualnych • zasada rozumienia slajdów – 3/7 • projektowanie slajdów (konceptyjne, bez użycia programów typu PowerPoint) • eliminowanie „konfliktu o uwagę”

VI. Dobry PR przed i po wystąpieniu • jak zatytułować wystąpienie • zachęcanie do przyścia na prelekcję (test windy) • odpowiadanie na pytania w trakcie i po wystąpieniu