

AUTOPREZENTACJA I KOMUNIKACJA



KORZYŚCI UCZESTNICTWA W SZKOLENIACH ZAMKNIĘTYCH

- Program **indywidualnie przygotowany** dla Uczestników szkolenia
- **Część praktyczna szkolenia opracowana w oparciu o specyfikę branży stanowiska uczestników**
- Imienny certyfikat ukończenia szkolenia
- Bogaty pakiet materiałów szkoleniowych
- Doświadczona kadra trenerska
- **Realizację w formie 20% teorii, 80% praktyki**
- Dostęp do najnowszej wiedzy i narzędzi szkoleniowych

Techniki szkoleniowe:

- Prezentacje multimedialne
- Analiza przypadku, case studies
- Indywidualne doradztwo
- Gry symulacyjne
- Ćwiczenia
- Testy psychologiczne
- Dyskusje, demonstracje
- Scenki, psychodrama

Warunki organizacyjne:

Termin	Do ustalenia.
Miejsce	Do ustalenia. Szkolenia organizujemy na terenie całego kraju.
Przybliżony koszt	3500 PLN netto – 1 dzień szkoleniowy (8 godzin zegarowych) dla grupy do 10 osób. 10% zniżki przy podpisaniu umowy na miesiąc przed realizacją szkolenia.

W cenie: opracowanie indywidualnego programu dopasowanego do potrzeb Klienta, przygotowanie materiałów uwzględniających specyfikę branży, przeprowadzenie szkolenia, bogaty pakiet materiałów szkoleniowych, imienne certyfikaty ukończenia szkolenia.

PRZYKŁADOWE MODUŁY SZKOLENIA

Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest przybliżenie uczestnikom tajników sztuki występów publicznych.

Moduły Szkolenia:

- **KOMUNIKACJA WERBALNA** (m.in. dobór słów oraz ton wypowiedzi, sposoby przyciągania uwagi słuchaczy, środki i techniki oratorskie, dostosowanie formy do przekazywanego materiału).
 - **KOMUNIKACJA NIEWERBALNA** (m.in. postawa ciała, mimika i gestykulacja, kontakt wzrokowy, ubiór i jego atrybuty).
 - **AUTOPREZENTACJA** (m.in. wywieranie pozytywnego wrażenia, świadome kreowanie własnego wizerunku, umiejętność radzenia sobie ze stresem, najczęściej popełniane błędy podczas autoprezentacji).
 - **WYSTĄPIENIA PUBLICZNE** (m.in. kreowanie wizerunku zawodowego, prezentacja i jej formy, zasady pisania tekstów występów, zasady przygotowania prezentacji, zasady prezentacji w grupie).
 - **SAVOIR VIVRE I ETYKA BIZNESU** (m.in. profesjonalne powitanie, pożegnanie i prezentacja osób nieznanym, zasady savoir-vivre dla każdej płci, strój biznesowy- ubiór, makijaż, gadzety, zachowanie formalnych i nieformalnych na spotkaniach biznesowych, tytułowanie innych osób, punktualność, stosunki służbowe i ustalanie hierarchii- zasada wieku, zasada płci, zasada relacji siedzący/stojący, zajmowanie miejsc w pomieszczeniach, wymiana wizytówek, korzystanie z telefonu podczas spotkań).
- Powyższe moduły szkolenia są przykładowe.
 - Program szkolenia zostanie dopasowany do Państwa potrzeb oraz będzie uwzględniać specyfikę branży.
 - Dla Klientów realizujących **szkolenia cykliczne dodatkowy rabat**, uzależniony od wielkości całego projektu.
 - W celu opracowania indywidualnej oferty wraz z programem szkolenia prosimy o przesłanie zapytania do Działu Szkoleń: szkolenia@perspecta.pl podając preferowaną tematykę szkolenia oraz ilość osób. Konsultanci dopasują ofertę do Państwa potrzeb.