



Viešasis kalbėjimas ir įtaigus bendravimas. I pakopa: Neverbalinė komunikacija

Pagrindinis mokymų tikslas yra išmokyti dalyvius užtikrintai, charizmatiškai kalbėti prieš auditoriją bei efektyviai komunikuoti ir daryti įtaką kasdieninio bendravimo metu. Praktikuodamiesi išmokssite, kaip nugalėti baimę kalbant prieš auditoriją, kaip valdyti auditorijos dėmesį. Kalbėdami viešai ir bendraudami jausite malonumą.

80% mokymų laiko sudarys pratimai. Panašiai, kaip automobilio vairavimas, plaukimas ar šokis, efektyvūs viešo kalbėjimo mokymai turi būti tik per praktika. Vien tik teorija (knygos, paskaitos, patarimai, webinarai) rezultato neduos. Po kiekvieno pratimo seks įgūdžių įvertinimas. Sužinosite, ką atlikote gerai ir ką konkrečiai Jums dar reikia patobulinti. Atliktami praktines užduotis išplėsite savo galimybių ribas, keisite įsitikinimus, atrasite ir atskleisite savo talentus ir kūrybingumą.

Viešojo kalbėjimo mokymų metu gautas žinias ir suformuotus įgūdžius veiksmingai panaudosite prezentacijų bei pristatymų metu, susitikimuose, derybose, formuodami ir deleguodami užduotis, siekdami karjeros tikslų, pokalbyje dėl darbo, vesdami mokymus, sakydami progines kalbas, gindami diplominį darbą bei kasdieniniame bendravime.

I pakopa – tai viešojo kalbėjimo ir efektyvaus komunikavimo pagrindas.

Mokymų metu per praktiką išmokssite:

- nugalėti baimę kalbant prieš auditoriją, valdyti jaudulį;
 - valdyti kūno kalbą;
 - išlaikyti auditorijos dėmesį;
 - valdyti sudėtingas situacijas (pamiršus, ką toliau sakyti; gavus provokuojantį klausimą);
 - vertinti viešai kalbančius žmones pasitelkiant daugiau nei 20 įvairių kalbos parametrų;
 - kaip treniruotis ir tobulėti savarankiškai pasibaigus mokymams.
-

Mokymų programa:

- grįžtamasis ryšys – efektyviausia mokymosi priemonė. Kaip profesionaliai vertinti savo ir kitų viešąją kalbą bei sudaryti veksmingą tobulėjimo planą?
- pagrindiniai viešosios kalbos parametrai – iš ko susideda komunikavimo srautas ir kaip jį valdyti?
- kalbos energetika – kaip pritraukti ir nuolat išlaikyti klausytojų dėmesį?
- žodinė improvizacija – kaip bet kokia tema kalbėti lengvai ir spontaniškai bei išvengti „pakibimų“?
- oratoriaus stovėseną – kaip kalba mūsų kūnas ir kaip jį valdyti?
- jaudulio, viešojo kalbėjimo baimės valdymo technikos – kalbėti viešai gali būti malonu!
- balso treniruotė – kad mūsų balsas skambėtų įtikinamai!
- kaip atsakinėti į keblius, provokuojančius klausimus? – išmoksime jaustis užtikrintai ir tokiose situacijose;
- prisiderinimas prie klausytojų – kaip sudaryti tvirtus pamatus auditorijos valdymui ir įtakai?
- emocijos, intonacijos, rolės – išmoksime kalbėti emocionaliai;
- gestai – jų pagalba darysite dar stipresnę įtaką klausytojams ir efektyviau valdysite jaudulį;
- akių kontaktas – išmoksime išlaikyti auditorijos dėmesį bei turėti „gyvą“ kontaktą su kiekvienu klausytoju.

Mokymo metodai:

- būtiniausia teorija;
- 80% mokymų laiko sudarys pratimai – *I pakopos metu atliekame 18 praktinių užduočių!*;
- dalyvių igūdžių vertinimas po kiekvieno pratimo;
- konkrečių atvejų analizė, gyvenimiški pavyzdžiai;
- trumpi video filmai, iliustruojantys treniruojamus igūdžius;
- mokymai yra vedami pagal tarptautinio Retorikos ir oratoriaus meistriškumo universiteto licenciją;
- mokymai yra vedami lietuvių kalba.

Galimybė adaptuoti programą pagal Jūsų įmonės poreikius

Pardavimų mokymų programa gali būti sudaryta atsižvelgiant į unikalius Jūsų įmonės poreikius ir specifiką. Yra galimybė pasirinkti Jums patogiausią laiko formatą: savaitės dienas, mokymų pradžios ir pabaigos laiką. Mokymus galima organizuoti Jūsų įmonės biure arba užsakant konferencijų salę.

Trukmė: 2 dienos (16 ak. val.)

Dalyvių skaičius: iki 20

Kaina: 172 Eur

Visiškai privalomas seminaras tiems, kurie turi kalbėti viešai.

Žilvinas Girėnas, Affecto Lietuva

Tai seminaras, kuriame praktiškai išmoksti efektyvaus komunikavimo įgūdžių, išlaisvini save. Lektorius motyvuojantis, palaikantis ir kartu reiklus, puikiai išmano savo temą. Nesitikėjau tiek daug sužinoti ir apie save.

Gitana Mačienė, verslininkė, koučingo specialistė



Mokymus veda:

Valdemar Chmielevski, efektyvaus komunikavimo ir pardavimų treneris, ugdomojo vadovavimo (koučingo) specialistas.

Viešojo kalbėjimo mokymus veda nuo 2008 metų. Treneris atvirai ir su malonumu dalinasi asmenine patirtimi.

Išsilavinimas ir kvalifikacijos:

- Tarptautinio retorikos ir oratoriaus meistriškumo universiteto treneris-licenciatas. 2009 metais suteiktas aukščiausios kategorijos trenerio laipsnis;
- Sertifikuotas koučingo specialistas (tarptautinė ICF (International Coaching Federation) akreditacija, 2008 m.);
- NLP Praktikas (Licensed Practitioner of NLP, 2008);
- Aukštasis išsilavinimas (Kauno technologijos universitetas, informacinių technologijų fakultetas, 1993 m.).

Darbinė patirtis:

- Pardavimai: praktinė patirtis nuo 1993 metų iki dabar: B2B pardavimai informacinių technologijų, statybų subrangos, mokymų ir konsultacijų srityse;
 - Vadovavimas: 4 metų praktinė patirtis (2004 – 2008 m.), direktoriaus pavaduotojas, generalinis direktorius;
 - Pristatymų, prezentacijų darymas: nuo 2002 metų;
 - Seminarų, mokymų vedimas: nuo 2005 metų;
 - Individualių koučingo sesijų vedimas: praktinė patirtis nuo 2008 metų;
 - MB „Investuok į save“ steigėjas, mokymų autorius ir treneris.
-