



Viešasis kalbėjimas ir įtaigus bendravimas. II pakopa: Auditorijos valdymas, videoanalizė

II pakopa – nuoseklus pirmos pakopos tęsinys. Tai galimybė ne tik išmokti naujų viešojo kalbėjimo subtilybių, bet ir praktikoje pakartoti visa tai, kas buvo išmokta I pakopoje.

Mokymų metu:

- gilinsimės į viešojo kalbėjimo ir įtaigaus bendravimo subtilybes;
- darysime video įrašus ir mokysimės juos analizuoti;
- išmoksime naujų veiksmingų auditorijos valdymo metodų;
- pradėsime mokytis kalbos turinio sudarymo.

Mokymų programa:

- metapranešimas – kokią įtaką auditorijai daro mūsų kūnas, gestai, emocijos, mimika ir kiti neverbaliniai elementai? Nuo ko labiausiai priklauso oratoriaus sėkmė ir daroma įtaka?
- įtikinanti kalba – kokios yra pagrindinės įtikinančios kalbos sudarymo taisyklės? Debatai – įtikinančios kalbos technikų praktinis pritaikymas (video įrašas, analizė);
- sunkūs klausytojai – paprastos ir veiksmingos technikos sunkių klausytojų sutramdymui;
- klausimai auditorijai – kaip klausimų pagalba išlaikyti ir valdyti auditorijos dėmesį?
- judėjimas auditorijoje – sužinosite daugiau negu 10 priežasčių, kodėl verta judėti auditorijoje ir kaip tai profesionaliai daryti;
- istorijų pasakojimas – kaip intriguojančiai ir vaizdingai papasakoti savo gyvenimo įvykius (video įrašas);
- pasakų kūrimas – atskleiskime savo kūrybingumą: kartu kursime scenarijus!;
- viešasis kalbėjimas poroje – paneigsime matematikos dėsnius: įsitikinsite, kad $1+1>>2$!
- tostai –sakydami originalius tostus kursite laisvai ir užtikrintai bendraujančio žmogaus įvaizdį.

Mokymo metodai:

- būtiniausia teorija;
- praktinės užduotys;
- dalyvių igūdžių vertinimas po kiekvieno pratimo;
- *kiekvieno dalyvio filmavimas ir videoanalizė*;
- konkrečių atvejų analizė, gyvenimiški pavyzdžiai;
- trumpi video filmai, iliustruojantys treniruojamus igūdžius;
- 80% mokymų laiko sudarys pratimai;
- 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 16

Kaina: 172 Eur

*Seminaras visiškai pakeitė požiūrį į save ir į viešą kalbėjimą. Suteikė įrankių savianalizei ir tolimesniam tobulėjimui.
Justas Martinaitis, Europos socialinio fondo agentūra*



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.
-