



Viešasis kalbėjimas ir įtaigus bendravimas. III pakopa: Efektyvi prezentacija

Po dviejų viešojo kalbėjimo mokymų pakopų mūsų balsas ir kūnas sugeba puikiai išreikšti mintis, o psichika moka valdyti jaudulį ir viešojo kalbėjimo baimę. Trūksta tik vieno: logiškos, profesionaliai paruoštos prezentacijos ir efektyvių, įtaigių informacijos pateikimo metodų.

Mokymų metu:

- išmoksite sudaryti efektyvios prezentacijos turinį;
- žinosite, kaip užfiksuoti turinį, kad kuo mažiau žiūrėtumėte į konspektą ir tuo palaikydami gerą kontaktą su auditorija;
- praktiškai treniruosite metodus, kurie leis Jūsų klausytojams įsiminti svarbiausius prezentacijos akcentus;
- visus pratimus galėsite atlikti panaudodami savo prezentacijų turinį. Tai leis Jums iš karto po mokymų panaudoti išmokus dalykus praktikoje.

Mokymų programa:

- fundamentalūs klausimai – ką būtina reikia įvertinti prieš pradedant pasiruošimą prezentacijai (susitikimui, vizitui pas klientą);
 - minčių žemėlapiai (*Mind Mapping*) – lengva ir veiksminga technika prezentacijos (viešosios kalbos, susitikimo) plano sudarymui;
 - paprasti viešosios kalbos (prezentacijos) turinio įsiminimo būdai – išlilaisvinsite nuo nuolatinio žiūrėjimo į užrašus ar skaidres!
 - intriguojanti prezentacijos pradžia (įžanga) – juk iš jūsų pirmų sakinių klausytojai spręs: klausyti ar „atsijungti“;
 - klausytojų motyvacija – kaip rasti kelią prie kiekvieno klausytojo širdies?
 - svarbiausių tezių pateikimas – kad visi vienareikšmiškai suprastų, kas yra svarbiausia Jūsų prezentacijoje;
 - daiktų panaudojimas metaforoms – išmoksite vieną iš stipriausių įtakos darymo technikų;
-

- savo idėjų įtarpimas atsakant į klausimus – panaudosite klausytojų užduodamus klausimus dar kartą akcentuoti svarbiausias prezentacijos idėjas!
- efektyvi prezentacija – išmoksite sudaryti efektyvios prezentacijos struktūrą;
- žmonių mąstymo, informacijos priėmimo ir filtravimo būdai – kaip tai nustatyti konkrečiam žmogui ar grupei žmonių ir kalbėti „jiems suprantama kalba“?
- praktinė prezentacija su videoįrašu – gausite savo prezentacijos videoįrašą analizei.

Mokymo metodai:

- būtiniausia teorija;
- praktinės užduotys;
- dalyvių igūdžių vertinimas po kiekvieno pratimo;
- *kiekvieno dalyvio filmavimas*;
- 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: 3 dienos (24 ak. val.)

Dalyvių skaičius: iki 16

Kaina: 260 Eur

Geriausi ir įdomiausi mokymai kuriuose teko dalyvauti.

Ligita Kiznytė, UAB Affecto Lietuva



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.
-