



Vizualinių priemonių panaudojimas prezentacijoje (infografika)

Dauguma žmonių geriausiai atsimeina vaizdinę informaciją. Šis faktas suteikia galimybę dar labiau sustiprinti įtaką klausytojams panaudojant prezentacijose vaizdines priemones. Tačiau yra ir pavojus: jei vaizdines priemones naudosime netinkamai, prezentacijos rezultatas gali būti priešingas nei tikėjomės...

Deja, Power Point skaidrės dažniausiai „žudo“ prezentaciją: trukdo oratoriui susitelkti ties svarbiausiais prezentacijos tikslais, blaško klausytojų dėmesį. Skaidrėse pateikta informacija gali įvesti daugiau painiavos, nei padėti klausytojams susisteminti ir geriau atsimiti prezentacijos turinį. Būna, kad skaidrės iš esmės yra naudojamos tam, kad pranešėjas nepamirštų prezentacijos turinio...

Kad taip neatsitiktų Jūsų prezentacijoje, verta išmokti pagrindines skaidrių sudarymo ir naudojimo taisykles.

Mokymų programa:

- skaidrių antraštės – kaip sudaryti „kabinančias“, „kalbančias“ antraštes?
 - tekstinės skaidrės – kaip ir kokiais atvejais verta rodyti tekstą?
 - skaitmeninės informacijos atvaizdavimas – kaip aiškiai ir profesionaliai atvaizduoti skaidrėse skaičius (grafikai, diagramos);
 - struktūrinės informacijos atvaizdavimo būdai;
 - emocinės skaidrės-metaforos – kaip emocionaliai įtraukti klausytojus?
 - darbas su lenta („flip chart“);
 - manipuliacinis vizualinės informacijos iškraipymas – išmoksime pastebėti manipuliacijas skaidrėse ir tam nepasiduoti!
-

Pastabos:

1. Šie mokymai nėra tiesiogiai susiję su viešojo kalbėjimo mokymų I-III pakopomis. Šiuose mokymuose gali dalyvauti žmonės, kurie nedalyvavo I-III pakopoje. Gali dalyvauti ir tie, kurie išvis viešai nekalba, tik ruošia prezentacijas viešai kalbantiems kolegoms.
2. Power Point techninės savybės nėra šių mokymų turinys. Power Point traktuojame kaip vieną iš vaizdinės informacijos pateikimo būdų. Pratimų metu daugiausia naudojame pieštukus ir popierius.

Mokymo metodai:

- būtiniausia teorija;
- praktinės užduotys;
- dalyvių igūdžių vertinimas po kiekvieno pratimo;
- konkrečių atvejų analizė, gyvenimiški pavyzdžiai;
- 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 20

Kaina: 172 Eur

Gavau tvirtus pagrindus, kurie leis ateityje pačiam tobulėti viešojo kalbėjimo srityje.

Mindaugas Davidonis, VĮ GIS-Centras



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.
-