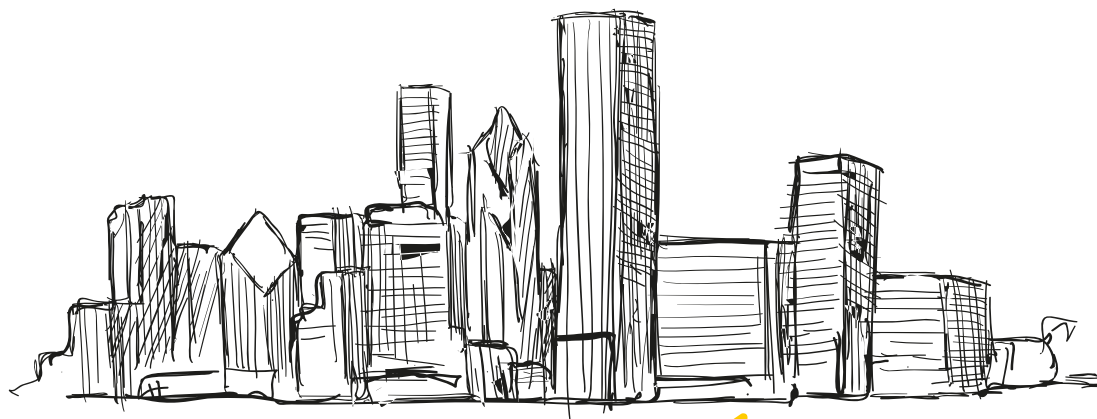


# CERTYFIKOWANA



## SZKOŁA MÓWCY

*„Projekt rozwoju  
umiejętności prezentacyjnych”*

**EDISONTEAM.PL**

tel.: 604 720 161 | mail: [biuro@edisonteam.pl](mailto:biuro@edisonteam.pl)



## WPROWADZENIE

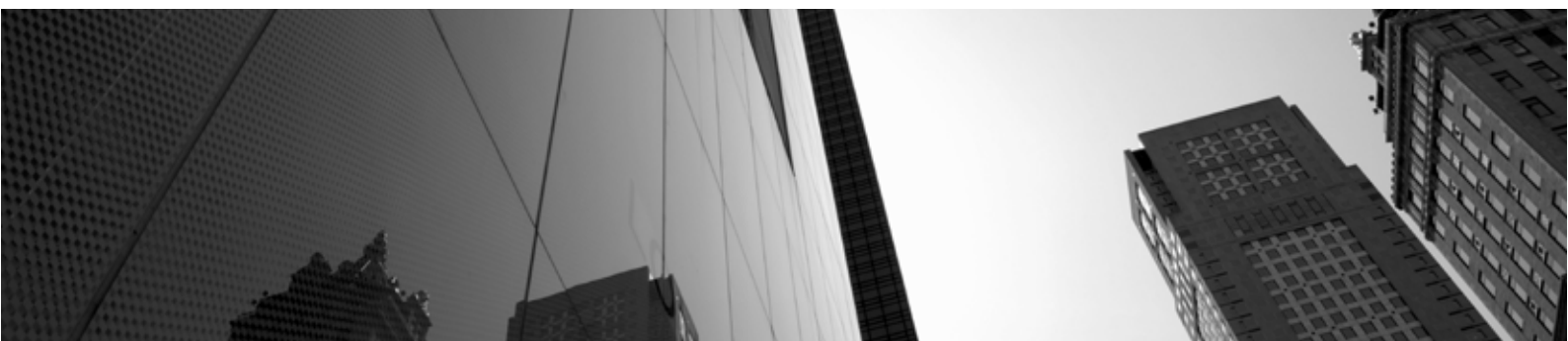
Certyfikowana Akademia Prezentacji jest realizowana przez firmę EdisonTeam.pl, która prowadzi specjalistyczne szkolenia dla biznesu od 2003 roku w obszarze storytellingu, wystąpień publicznych, innowacyjnego myślenia, procesu przechodzenia przez zmianę, rozwiązywania sytuacji konfliktowych oraz kreatywnej komunikacji. Zajmujemy się również tworzeniem prezentacji (ghostwriting) oraz doradztwem w obszarze przygotowywania ludzi do wystąpień publicznych. Powyższe zagadnienia realizujemy w oparciu o autorskie koncepcje opisane w tematycznych książkach oraz audiobookach właściciela firmy - Marka Stączka, m.in: „*Prezentacja publiczna. Mów komunikatywnie, oryginalnie, przekonująco*” oraz „*Storytelling. Sztuka opowiadania przekonujących i ciekawych historii*” dla lidera, trenera, sprzedawcy”. **Od pięciu lat wdramy w Polskę autorską koncepcję storytellingu w biznesie, prowadząc szkolenia oraz warsztaty. Ich merytoryka jest zawarta we wspomnianej powyżej publikacji o storytellingu.** W czerwcu 2016 zorganizowaliśmy pierwszą w Polsce konferencję „*Poznaj siłę storytellingu*”, której tematyka koncentrowała się wokół zastosowania storytellingu w przywództwie, sprzedaży i prowadzeniu szkoleń. Głównymi mówcami byli praktycy, którzy stosują storytelling w wymienionych obszarach.

W swoim działaniu kierujemy się zasadą – „blisko rzeczywistości, daleko od fikcji”, dlatego materiały poddawane analizie podczas zajęć to przypadki, z którymi można spotkać się na co dzień w życiu zawodowym. Szkolenia oparte są o autorskie koncepcje zawarte w książkach i audiobookach właściciela firmy - Marka Stączka. Pozycje te stanowią część materiałów edukacyjnych wręczanych uczestnikom podczas każdego ze szkoleń. Nasze działania nie mają formy jednorazowych szkoleń, ale długofalowego procesu rozwojowego. Ma on na celu wzmocnienie efektów szkoleniowych oraz utrzymanie koncentracji na rozwoju umiejętności i wykorzystaniu opracowanych rozwiązań prezentacyjnych. Po każdym z proponowanych szkoleń w programie, uczestnicy otrzymują na adresy mailowe, w tygodniowych odstępach, cztery edukacyjne korespondencje. Na treść maili składają się e-lekcje Marka Stączka oraz tematyczne filmiki z inspiracjami trenerów EdisonTeam.pl.

# PLAN PRACY

## Część I. ABC PREZENTACJI PUBLICZNEJ

1. Spotkanie trenerów z managerami, w celu przedstawienia idei projektu, szczegółów programu, konceptu merytorycznego oraz podstawowych założeń metodyki pracy (3 godziny).
2. Przesłanie uczestnikom projektu zaproszenia opisującego ideę programu wraz z zadaniem przedszkoleniowym, polegającym na przygotowaniu trzyminutowej wypowiedzi na dowolny temat. Krótkie pozazawodowe prezentacje uczestników umożliwiają im efektywną pracę podczas pierwszego dnia szkolenia - na bazie swojej wypowiedzi każda z osób będzie ćwiczyć strukturę prezentacji oraz techniki retoryczne.
3. Przeprowadzenie inspirującego szkolenia pt. „Profesjonalna prezentacja publiczna”.



**A. Forma pracy** - dwudniowe szkolenie dla pracowników oraz managerów, które pokaże uczestnikom, co można uzyskać przez błyskotliwą, merytoryczną i perswazyjną prezentację.

### B. Program

- Podczas pierwszego dnia szkolenia uczestnicy poznają podstawową strukturę profesjonalnego wystąpienia oraz techniki retoryczne, dzięki którym argumenty mówcy stają się oryginalne i przekonujące. Każdy z uczestników będzie pracował nad kolejnymi elementami wcześniej przygotowanego wystąpienia już w oparciu o narzędzia prezentowane na szkoleniu, a następnie wystąpi na forum, w celu zaprezentowania wyników pracy warsztatowej. Każda z prezentacji otrzyma szczegółowy feedback trenera - zostaną docenione silne strony oraz wskazane elementy do poprawy.

- Podczas drugiego dnia szkolenia uczestnicy będą ćwiczyć poznaną teorię, opracowując w nowej, atrakcyjnej formie dwie wypowiedzi, w oparciu o dwa slajdy firmowe. Każda z prezentacji otrzyma, analogicznie do dnia pierwszego, szczegółowy feedback trenera. Na życzenie zleceniodawcy podczas drugiego dnia szkolenia jest możliwość opracowania wzorcowej wersji prezentacji produktowej, której elementy będą ćwiczone na forum. Zostaną stworzone przykładowe wstępy, części właściwe oraz zakończenia prezentacji. Każdy element wypowiedzi zostanie zweryfikowany na forum, a następnie spisany przez autora z uwzględnieniem informacji zwrotnej trenera.

Podsumowując, każdy z uczestników po dwóch dniach szkolenia będzie miał:

- a. opanowaną strukturę wystąpienia oraz techniki retoryczne dla każdego etapu wypowiedzi
- b. nazwane swoje mocne strony prezentacyjne oraz konkretne elementy do rozwoju
- c. umiejętność budowania profesjonalnej prezentacji w oparciu o merytorykę umieszczoną na slajdach.

## **Praca szkoleniowa zostanie zrealizowana w oparciu o autorski program EdisonTeam.pl opisany poniżej:**

I. Wstęp do szkolenia – jak dobrze rozpocząć prezentację? Rzecz o tym, jak zbudować autorytet u uczestników spotkania.

- a. Cele, jakie należy osiągnąć podczas pierwszych dwóch minut prezentacji (zasada 3xZ).
- b. Techniki rozpoczęcia prezentacji – jak uzyskać efekt zainteresowania i pozyskać uwagę?
- c. Sposoby budowania swojego autorytetu u osób słuchających wypowiedzi.

II. Właściwa część wystąpienia – jak skutecznie przedstawiać główne tezy? Rzecz o sposobach przedstawiania materiału w ciekawy sposób.

- a. Zasady budowania właściwej części: jasno sformułowany cel, określenie trzech punktów, czytelna struktura części właściwej.
- b. Techniki łączenia głównych punktów prezentacji – rola ilustracji, pytań łączących.
- c. Układ treści wypowiedzi, cztery rodzaje scenariusza.

III. Skuteczna argumentacja – jak przygotować argumentację do prezentacji i budować kontrargumenty? Rzecz o tym, jak materiał zmienić w argument.

- a. Techniki retoryczne i ich funkcje w prezentacji/szkoleniu.
- b. Zasady skutecznej argumentacji.
- c. Klasyfikacja sofizmatów (błędów logicznych) stosowana w biznesie.
- d. Sposoby budowania napięcia u słuchaczy (elementy kształtujące motywację i zaangażowanie słuchaczy).

IV. Zakończenie – jak zamknąć prezentację? Rzecz o efektywnym zakończeniu wystąpienia.

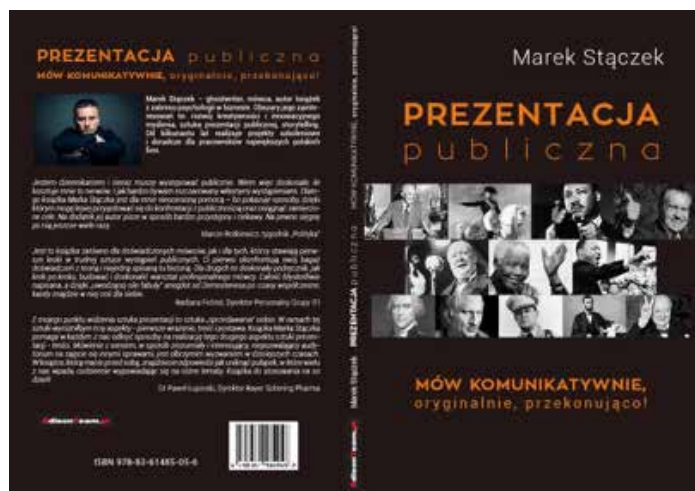
- a. Cel główny w zakończeniu prezentacji.
- b. Metody pracy nad ostatnią fazą prezentacji: zdanie klamra, podsumowanie, pointa etc.
- c. Sposoby przygotowania się do sesji pytań.
- d. Odpowiedzi na pytania, strategie reagowania w sytuacjach kryzysowych.

V. Pokonywanie tremy – jak radzić sobie z emocjami?

- a. Zjawisko stresu i tremy – mechanizm psychobiologiczny.
- b. Zasady rozładowywania stresu przed wystąpieniem.
- c. Wizualizacja – technika opanowania napięcia i przygotowania do trudnej rozmowy.
- d. Identyfikacja własnych monologów wewnętrznych w sytuacjach wystąpień.
- e. Ćwiczenia rozładowujące emocje przed wystąpieniem.



Każdy z uczestników otrzyma na szkoleniu książkę pt. „Prezentacja publiczna. Mów komunikatywnie, oryginalnie, przekonująco” oraz audiobooka pt. „Komunikacja kreatywna”. Dwa tygodnie po szkoleniu, zostanie przesłany do uczestników audiobook pt. „Prezentacja. Trema i komunikacja niewerbalna mówcy”, natomiast miesiąc po szkoleniu każdy z uczestników otrzyma audiobooka pt. „Prezentacja. Mówca i jego rozwój”.



Jest to książka zarówno dla doświadczonych mówców, jak i dla tych, którzy stawiają pierwsze kroki w trudnej sztuce wystąpień publicznych. Ci pierwsi skonfrontują swój багаż doświadczeń z teorią i niejedną opisaną tu historią. Dla drugich to doskonały podręcznik, jak krok po kroku, budować i doskonalić warsztat profesjonalnego mówcy. Całość błyskotliwie napisana, a dzięki „uwodzącej sile fabuły” anegdot od Demostenesa po czasy współczesne, każdy znajdzie w niej coś dla siebie.

Barbara Fichtel. Dyrektor Personalny Grupy ITI



Książka „Komunikacja kreatywna” zawiera wiele praktycznych uwag i ciekawych przykładów. Marek Stączek w doskonały sposób podpowiada, nie tylko jak rozwijać indywidualną lekkość mówienia, ale jak świadomie pracować nad umiejętnościami werbalnymi, tak by stać się kreatywnym i efektywnym rozmówcą. Jestem przekonana, że po tej lekturze każdy będzie zdecydowanie bardziej świadomy siły, jaką stanowi trafny i przemyślany komunikat werbalny, zarówno w sytuacjach publicznych, formalnych wystąpień, jak i podczas rozmów. Dzięki informacjom tu zawartym staniemy się bardziej wymagającymi słuchaczami, a gadające głowy będą musiały ustąpić miejsca wartościowym mówcom stosującym twórczą komunikację.

Anna Szklarz, Bayer Polska



Nie musisz się wstydzić, że nogi się pod tobą uginają! Kiedy ja doświadczyłem tego po raz pierwszy, nogi ugięły się przede mną częściowo ze strachu, a częściowo w reakcji na rytm. I zobacz, dobrze na tym wyszedłem!

Elvis Presley



*Co decyduje, że jeden mówca jest przekonujący i potrafi pozyskać słuchaczy, a inny ledwo odbija się od średniej? Jakie cechy powodują, że prezenter potrafi oddziaływać na publikę? Jak rozwijać swoje umiejętności retoryczne? Na te i inne pytania znajdziesz odpowiedź w kolejnej publikacji doradcy i trenera wystąpień publicznych Marka Stączka z EdisonTeam.pl.*

#### 4. Rozbudowany proces poszkoleniowy.

Cztery e-lekcje wysyłane drogą mailową w tygodniowych odstępach. Każda z lekcji będzie zawierała tematyczną inspirację oraz konkretne zadania do ćwiczenia struktury prezentacji oraz technik retorycznych. Trzecia e-lekcja obejmie również dodatkowe zadanie z nagrodą, którą będzie e-book pt. „Krasnale. Rzecz o kreatywności i zmianie”.



*Historia Krasnali to lapidarne i lekkie ujęcie kluczowych zagadnień współczesnego biznesu - „kreatywności i zmiany”. Marek Stączek w prosty sposób pokazuje funkcjonowanie jednostki i organizacji w procesie zmian, oraz przedstawia zasady innowacyjnego myślenia. Z mojej perspektywy, człowieka który zajmuje się zarządzaniem od 17 lat, to oryginalny podręcznik podpowiadający - jak można uczyć skutecznego myślenia i działania.*

*Andrzej Szeworski, Prezes Pekao Financial Services*



### 3. Rozbudowany proces poszkoleniowy.

Cztery e-lekcje wysyłane drogą mailową w tygodniowych odstępach. Każda z lekcji będzie zawierała tematyczną inspirację oraz konkretne zadania dotyczące praktyki storytellingowej. Trzecia e-lekcja obejmie również dodatkowe zadanie z nagrodą, którą będzie e-book pt. „Riposta i humor w wystąpieniu publicznym”



*Podczas lektury tej książki, pewnie nie raz otrzymasz łzy, z rozbawieniem czytając inteligentne i dowcipne wypowiedzi znanych mówców. Czasami będziesz mile zaskoczony błyskotliwością przytaczanych ripost. Cóż, trudno oprzeć się wrażeniu, że opisywany tu sposób prezentacji to pożądana forma dialogu ze słuchaczem, a książka dowodzi jednego - wypowiedź publiczną można prowadzić lekko i intrygująco. Marek Stączyk pokazuje, jak nasze wypowiedzi można zmienić z tych nudnych we frapujące, z przewidywalnych w ciekawe i ambitne, wcale nie tracąc na merytorycznej stronie przekazu.*

## Część III. EGZAMIN CERTYFIKACYJNY

Egzamin zostanie zrealizowany z uwzględnieniem następujących założeń:

- 1. Czas trwania:** W zależności od ilości uczestników (max 14 osób / dzień).
- 2. Komisja egzaminacyjna:** Dwóch trenerów EdisonTeam.pl, managerowie uczestniczący w procesie, dwóch przedstawicieli wyższej kadry zarządzającej firmy.
- 3. Forma - wystąpienia prelegentów:** Każda osoba prezentuje swoją 10-minutową wypowiedź przed komisją; wystąpienia są nagrywane w celu późniejszej oceny ich poziomu.
- 4. Ocena:**
  - Bezpośrednio po każdym wystąpieniu dwie osoby z komisji dają krótką informację zwrotną na temat mocnych stron poszczególnych prezentacji.
  - Po wysłuchaniu ośmiu wystąpień członkowie komisji dzielą się na dwie grupy i w oparciu o nagrania oraz swoje notatki na Dokumentach Ewaluacji Certyfikacyjnej, omawiają silne i słabe strony każdego wystąpienia i decydują, czy prelegent zdał egzamin (każda z dwóch komisji ocenia cztery wystąpienia).
  - Tydzień po egzaminie trenerzy przesyłają pełne oficjalne oceny wszystkich wystąpień oraz certyfikaty ukończenia projektu.

## TERMINARZ

Proces rozwoju kompetencji prezentacyjnych w Certyfikowanej Szkole Mówcy trwa zazwyczaj 3 miesiące, aczkolwiek może zostać skrócony lub wydłużony na prośbę zleceniodawcy.

**EDISONTEAM.PL**



# CERTYFIKOWANA SZKOŁA MÓWCY

„Projekt rozwoju umiejętności prezentacyjnych”

ABC prezentacji publicznej

Mistrzowska prezentacja

spotkanie z managerami

zaproszenie

**Szkolenie**  
Prezentacja publiczna

**⌚: 2dni**

W 123 Z

**Działania po:**

- ✓
- ✓ + zadanie
- ✓ **4x4** e-lekcje
- ✓ Trzecia e-lekcja
- ✓

miesiąc I

zaproszenie

**Szkolenie**  
**STORYTELLING**

**⌚: 2dni**

+

**Działania po:**

- ✓ **4x4** e-lekcje
- ✓ trzecia e-lekcja
- ✓

miesiąc II

zaproszenie

**Egzamin**  
**certyfikacyjny**

**Działania po:**

- ✓ ewaluacja
- ✓ Certyfikat Szkoły Mówcy

miesiąc III

Proces szkoleniowy obrazuje załączona grafika