

SZKOŁA **MÓWCY**

„PROJEKT ROZWOJU
UMIEJĘTNOŚCI
PREZENTACYJNYCH”



EDISONTEAM.PL



WPROWADZENIE

Projekt realizowany jest przez firmę EdisonTeam.pl, która prowadzi specjalistyczne szkolenia 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 siedmiu lat wdramy w Polsce autorską koncepcję storytellingu, 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 w życiu na co dzień. Szkolenia oparte są o autorskie koncepcje zawarte w książkach i audiobookach właściciela firmy - Marka Stączka. Pozycje te stanowią część materiałów edukacyjnych wręczanych uczniom 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, uczniowie otrzymują na adresy mailowe, w tygodniowych odstępach, cztery edukacyjne korespondencje. Na treść maili składają się e-lekcje oraz tematyczne filmiki z inspiracjami trenerów EdisonTeam.pl.

PLAN PRACY

Część I. ABC PREZENTACJI PUBLICZNEJ

1. Spotkanie trenera z nauczycielem odpowiedzialnym za uczniów biorących udział w projekcie, w celu przedstawienia idei projektu, szczegółów programu, konceptu merytorycznego oraz podstawowych założeń metodyki pracy (2 godziny).
2. Przesłanie uczestnikom projektu zaproszenia opisującego ideę programu wraz z zadaniem przedszkoleniowym, polegającym na przygotowaniu trzyminutowej wypowiedzi na dowolny temat. Krótkie prezentacje uczniów 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 uczniów i nauczyciela prowadzącego projekt, które pokaże uczestnikom, co można uzyskać przez błyskotliwą, merytoryczną i perswazyjną prezentację.

B. Program

- Podczas drugiego dnia szkolenia uczestnicy będą ćwiczyć poznaną teorię, opracowując w nowej, atrakcyjnej formie dwie wypowiedzi. Każda z prezentacji otrzyma, analogicznie do dnia pierwszego, szczegółowy feedback trenera. Na życzenie nauczyciela prowadzącego projekt podczas drugiego dnia szkolenia jest możliwość opracowania wzorcowej wersji prezentacji przedmiotowej (przedmiot i tematyka zgodna z zainteresowaniami i preferencjami uczniów), 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 uczniów 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 wybrany materiał merytoryczny.

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.

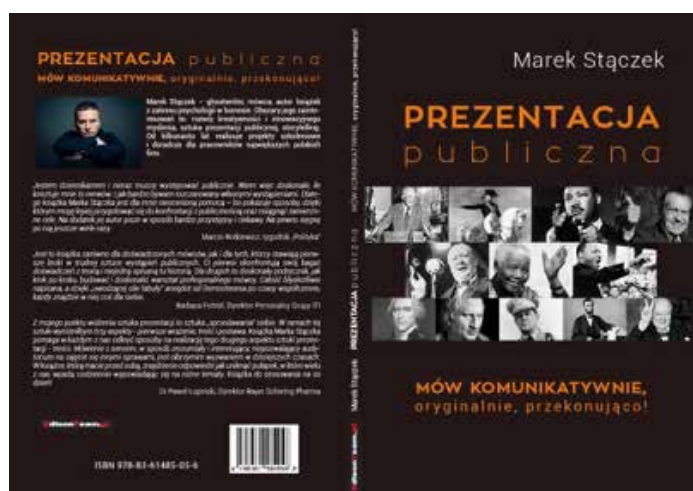
- a. Cel główny w zakończeniu prezentacji.
- b. Metody pracy nad ostatnią fazą prezentacji: zdanie klamra, podsumowanie, pointa etc.
- c. Sposoby przygotowania się do sesji pytań.
- d. Odpowiedzi na pytania, strategie reagowania w sytuacjach kryzysowych.

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 książkę pt. „Prezentacja publiczna. Mów komunikatywnie, oryginalnie, przekonująco”, która jest merytoryczną podstawą szkolenia.



Jest to książka zarówno dla doświadczonych mówców, jak i dla tych, którzy stawiają pierwsze kroki w trudnej sztuce wystąpień publicznych. Ci pierwsi skonfrontują swój bagaż 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

3. 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”.

Część II. MISTRZOWSKA WYPOWIEDŹ

1. Przesłanie uczestnikom projektu zaproszenia z zadaniem przedszkoleniowym, polegającym na przygotowaniu trzyminutowej historii, która umożliwi uczniom efektywną pracę podczas pierwszego dnia szkolenia. Na bazie swojej wypowiedzi każda z osób będzie ćwiczyć strukturę i elementy dobrego story.

2. Przeprowadzenie szkolenia pt. „Storytelling, jako narzędzie mistrzowskiej prezentacji publicznej”.

A. Forma pracy - dwudniowe szkolenie dla uczniów i nauczyciela prowadzącego projekt, podczas którego uczestnicy opanują prezentację z użyciem narzędzia storytelling.

B. Program

• Praca szkoleniowa podczas dwóch dni szkolenia zostanie zrealizowana w oparciu o autorski program EdisonTeam.pl opisany poniżej:

a. Unikalny i skuteczny sposób prowadzenia prezentacji – dlaczego narracja jest skutecznym sposobem? Opis mechanizmu wpływu narracji na słuchacza.

b. Kryteria dobrej historii i zasady przygotowywania wypowiedzi.

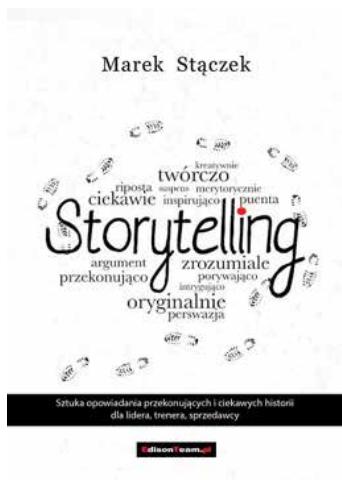
c. Sesja kreatywna w oparciu o autorską technikę „Analiza i Synteza” – wymiana ciekawych i przekonujących historii, które odnoszą się do sytuacji osobistych i szkolnych uczniów. Cel: inspiracja dla uczestników, zebranie intrygujących i przekonujących historii...

d. Praktyczny warsztat - jak skonstruować historię? (struktura, suspens, puenta). Cel: stworzenie i dopracowanie zestawu historii pasujących do standardowej prezentacji uczestników szkolenia.

e. Techniki retoryczne wspomagające oddziaływanie historii. Zastosowanie: kontrastu, metafory, łańcucha, cytatu.

f. Rodzaje historii: historie nastawione na wzmacnianie motywacji i rozwój słuchacza – menedżerski storytelling, historie nastawione na przekonanie do rozwiązania, usługi – sprzedażowy storytelling. Uczniowie opanują kompetencje, których będą mogli używać w dalszym kształceniu na uczelniach i w późniejszej praktyce zawodowej.

Każdy z uczestników otrzyma na szkoleniu książkę pt. „*Storytelling. Sztuka opowiadania przekonujących i ciekawych historii dla lidera, trenera, sprzedawcy*”.



Marek Stączek pokazuje najlepsze praktyki stosowania storytellingu, a także prowadzi czytelnika przez proces dobrego przygotowania się do wykorzystania tej metody. Myśląc o tej technice, dodam, że używanie storytellingu na spotkaniach sprzedaży wywołuje zdwojoną uwagę, bardzo duże zaangażowanie i zdecydowanie większą kreatywność uczestników.

Renata Filipek-Baryłowska, Dyrektor Sprzedaży, T-mobile Polska

3. Rozbudowany proces poszkoleniowy. FORMA PRACY: cztery e-lekcje wysyłane drogą mailową w tygodniowych odstępach. Każda z lekcji będzie zawierała tematyczną inspirację oraz konkretne zadania dotyczące praktyki storytellingowej.

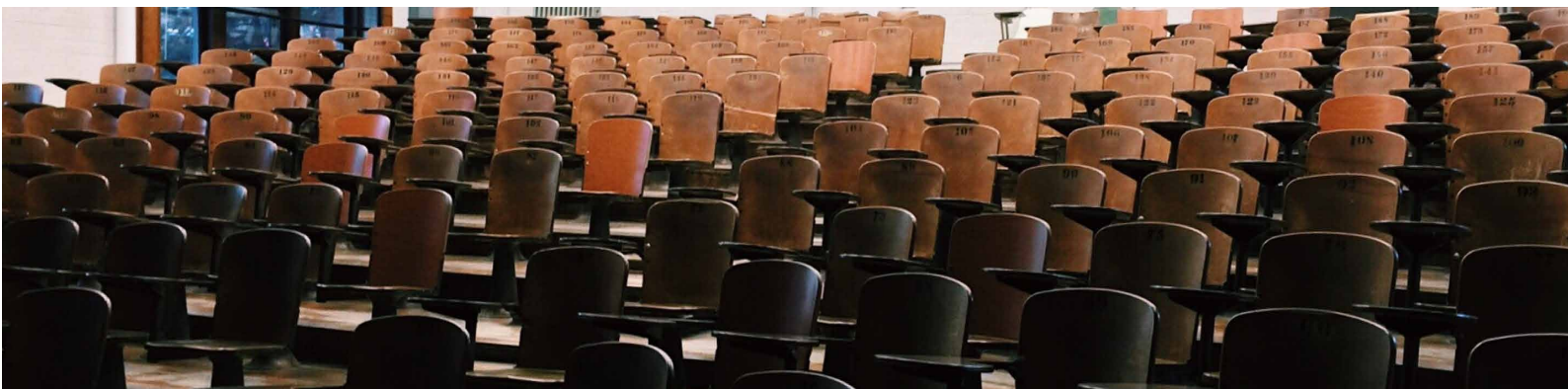


Część III. EGZAMIN CERTYFIKACYJNY

Egzamin zostanie zrealizowany z uwzględnieniem następujących założeń:

- 1. Czas trwania:** W zależności od ilości uczestników (max 14 osób / dzień).
- 2. Komisja egzaminacyjna:** Trener EdisonTeam.pl, nauczyciel uczestniczący w projekcie.
- 3. Forma - wystąpienia prelegentów:** Wystąpienia uczniów; każda osoba prezentuje swoją 10-minutową wypowiedź przed komisją.
- 4. Ocena:**
 - Bezpośrednio po każdym wystąpieniu dwie osoby z komisji dają krótką informację zwrotną na temat mocnych stron poszczególnych prezentacji.
 - Po wysłuchaniu każdego wystąpienia członkowie komisji w oparciu o swoje notatki na Dokumentach Ewaluacji Certyfikacyjnej, omawiają silne i słabe strony każdego wystąpienia i decydują, czy uczeń zdał egzamin.
 - Dwa tygodnie po egzaminie trener przesyła pełne oficjalne oceny wszystkich wystąpień oraz certyfikaty ukończenia projektu.

Panel prezentacyjny: na życzenie nauczyciela prowadzącego i uczniów biorących udział w projekcie jest możliwość zorganizowania w szkole uroczystego panelu, podczas którego uczniowie prezentują swoje wystąpienia certyfikacyjne przed rodzicami, nauczycielami i kolegami. Nagrodą za aktywny udział w spotkaniu są poniższe audiobooki EdisonTeam.pl



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 ugiwały 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 prezes 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.

TERMINARZ

Proces rozwoju kompetencji prezentacyjnych w Certyfikowanej Szkole Mówcy trwa zazwyczaj 2 miesiące, aczkolwiek może zostać skrócony lub wydłużony na prośbę nauczyciela prowadzącego projekt.

KOSZTORYS

Koszt udziału ucznia w projekcie wynosi 650 zł. Cena obejmuje cztery dni warsztatowe, egzamin certyfikacyjny oraz dwie książki z materiałem szkoleniowym.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Szkoła zapewnia salę warsztatową z projektorem oraz flipchart.

EDISONTEAM.PL

INFORMACJE O TRENERZE

Anna Nieżurawska

CoachWise™ Certified Coach. Doradca. Trenerka. Mentor Coach. Dyrektor zarządzający EdisonTeam.pl. Wykładowca coachingu w Akademii Pedagogiki Specjalnej im. M. Grzegorzewskiej w Warszawie. Certyfikowany Partner WAY2 Sp. z o.o. Certyfikowany trener Right Path Resources. Autorka programów dotyczących coachingu, komunikacji interpersonalnej oraz pracy zespołowej. Certyfikowany trener EdisonTeam.pl w obszarach storytellingu, wystąpień publicznych, kreatywności oraz procesu przechodzenia przez zmianę.

Ukończyła Psychologię coachingu na Uniwersytecie Warszawskim. Posiada Certyfikaty CoachWise Essentials™ oraz CoachWise Equipped™ - renomowane programy szkoleniowe akredytowane przez międzynarodową organizację coachingową International Coach Federation. Obecnie w trakcie certyfikacji PCC ICF. W latach 2012 - 2016 dyrektor merytoryczna PROCA Coaching - organizacji wspierającej rozwój osobisty i zawodowy przywódców różnych organizacji przy użyciu profesjonalnych metod takich jak szkolenia, coaching oraz mentoring.

Prowadzi executive, business coaching, doradztwo dla kadr zarządzających, a także coaching kariery w oparciu o profesjonalne, kompleksowe narzędzia do profilowania osobowości zawodowej: iP121, iP121/360 oraz Right Path4 Resources. Była coachem w projekcie "Bogaci w kwalifikacje" (POKL, WAY2 Sp. z o.o.).

Z liderami firm i organizacji non-profit przeprowadziła ponad 1500 godzin coachingu oraz ponad 2000 godzin doradztwa i szkoleń m.in. dla: Novartis, Janssen, Bayer, Ascensia Diabetes Care, Sanofi, Merck, Pfizer, Chiesi, Egis, Google, Orange, Asseco, Samsung, Siemens, Echo Investment, MetLife, Ergo Hestia, Polska Press, BPH, BGK, PKO BP, BGŻ BNP Paribas, Citibank Handlowy S.A., PKP Cargo, Nestle, Kompania Piwowarska, Vulcan, Wirtualna Polska, Monsanto Polska, Onet, Capgemini, KPMG Tax & Advisory, Frontex - European Union Agency, Philip Morris International SCE, Nowa Era, Biuro Funduszy Europejskich - Urząd m.st. Warszawy, NTCC. Przygotowała i przeprowadziła warsztaty o sposobach wykorzystywania metod coachingowych w procesach rozwojowych i komunikacji dla ok. 10000 pracowników oświaty, m.in. w Sejmie RP. Od 10 lat prowadzi szkolenia dla nauczycieli w placówkach oświatowych, dotyczące tematyki: prezentacji publicznej, storytellingu, komunikacji, coachingu, kształtowania postaw i wartości, kompetencji kluczowych, asertywności, wypalenia zawodowego i profili osobowości. Prowadziła Szkołę Mówcy dla uzdolnionych uczniów warszawskich liceów - XIV LO im. Stanisława Staszica oraz XV LO im. Narcyzy Żmichowskiej.



EDISONTEAM.PL

tel.: 668 192 798 | mail: anna.niezurawska@edisonteam.pl