



**Lokalizacja: ul. Spółdzielcza 1,
55-300 Środa Śląska**



Mail: kontakt@leanmotion.pl



Telefon: 575-515-204

Autoprezentacja i wystąpienia publiczne

I. Cel szkolenia:

Celem szkolenia „Autoprezentacja i Wystąpienia Publiczne” jest rozwinięcie umiejętności świadomego i skutecznego prezentowania siebie oraz komunikowania się z odbiorcami w różnych sytuacjach zawodowych. Uczestnicy uczą się, jak budować swój wizerunek, kontrolować mowę ciała, radzić sobie ze stresem oraz prowadzić interesujące, angażujące wystąpienia – zarówno przed kamerą, jak i na żywo. Poprzez praktyczne ćwiczenia, pracę z kamerą oraz indywidualny feedback zdobywają pewność siebie i kompetencje niezbędne do efektywnego przemawiania oraz autoprezentacji.

II. Grupa odbiorcza:

- **Kierownicy i liderzy zespołów**, odpowiedzialni za budowanie relacji, jasne przekazywanie informacji oraz motywowanie pracowników.
- **Pracownicy działów sprzedaży, marketingu i obsługi klienta**, którzy reprezentują firmę na zewnątrz i budują relacje z klientami oraz partnerami biznesowymi.
- **Szkoleniowcy, edukatorzy i trenerzy**, prowadzący warsztaty, prezentacje, spotkania lub szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne.
- **Specjaliści i eksperci**, dzielący się wiedzą w trakcie konferencji, webinarów, spotkań branżowych i zespołowych.
- **Osoby przygotowujące się do wystąpień publicznych, medialnych lub rekrutacyjnych**, takich jak prezentacje projektów, wystąpienia na konferencjach czy rozmowy kwalifikacyjne.
- **Każdy, kto chce przełamać tremę i mówić swobodnie przed ludźmi** – zarówno w pracy zawodowej, jak i w codziennych sytuacjach prywatnych.

III. Czas trwania:

2 dni (16 godzin dydaktycznych)

IV. Metody szkoleniowe:

- a) Mini wykłady i demonstracje
- b) Praca z kamerą
- c) Analiza nagrań
- d) Ćwiczenia praktyczne i scenki
- e) Feedback 360°
- f) Coaching indywidualny



**Lokalizacja: ul. Spółdzielcza 1,
55-300 Środa Śląska**



Mail: kontakt@leanmotion.pl



Telefon: 575-515-204

V. Program szkolenia

Dzień 1: Autoprezentacja i przygotowanie do wystąpień

- **Wprowadzenie i integracja uczestników**
Rozpoczęcie szkolenia, omówienie celów, przedstawienie się uczestników, zebranie oczekiwań.
- **Sztuka autoprezentacji – jak mówić o sobie z pewnością i naturalnością**
Praktyczne ćwiczenia pomagające budować profesjonalny, autentyczny wizerunek.
- **Mowa ciała i komunikacja niewerbalna**
Rozpoznawanie i kontrola gestów, postawy, mimiki. Ćwiczenia wzmacniające spójność przekazu werbalnego i niewerbalnego.
- **Głos jako narzędzie autoprezentacji**
Praca nad tonem, tempem i intonacją wypowiedzi. Ćwiczenia emisji głosu i dykcji zwiększające wyrazistość i pewność siebie.
- **Struktura skutecznego wystąpienia**
Omówienie sprawdzonych modeli konstruowania przemówień (m.in. struktura 3-punktowa, zasada „start – rozwinięcie – puenta”).
- **Ćwiczenia praktyczne:** autoprezentacja przed grupą / kamerą
Nagrywanie krótkich wypowiedzi uczestników, wspólna analiza i feedback. Identyfikacja mocnych stron oraz obszarów do rozwoju.

Dzień 2: Wystąpienia publiczne w praktyce

- **Rozgrzewka głosowa i komunikacyjna**
Ćwiczenia oddechowe, artykulacyjne i rozluźniające, przygotowujące do pracy z głosem i ciałem podczas wystąpień.
- **Trema i stres – jak sobie z nimi radzić**
Identyfikacja źródeł stresu, poznanie skutecznych technik opanowywania napięcia. Praca nad pewnością siebie w sytuacjach ekspozycji społecznej.
- **Angażowanie odbiorców – jak mówić, żeby ludzie chcieli słuchać**
Techniki retoryczne, pytania retoryczne, storytelling. Sposoby utrzymania uwagi i budowania relacji z publicznością.
- **Prezentacje końcowe uczestników**
Każdy uczestnik przygotowuje krótkie wystąpienie (na wybrany temat). Prezentacja przed grupą i kamerą, analiza nagrania oraz szczegółowy feedback.
- **Plan rozwoju osobistego w obszarze wystąpień publicznych**, uczestnicy określają swoje mocne strony, wyzwania i działania, które pozwolą im dalej rozwijać kompetencje po zakończeniu szkolenia
- Podsumowanie i zakończenie szkolenia, omówienie doświadczeń, wnioski końcowe, wręczenie certyfikatów.

VI. Cena szkolenia:

Całkowity koszt szkolenia (16 godzin dydaktycznych) ustalany jest indywidualnie w zależności od liczebności grupy.

Cena zawiera udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, certyfikat ukończenia szkolenia, dojazd trenera.

Istnieje możliwość organizacji sali szkoleniowej wraz z przerwą kawową lub/i noclegu wraz z wyżywieniem dla uczestników.