

Warsztat

Akademia managera

Moduł III: Prezentacje i wystąpienia publiczne,
autentyczność i sztuka improwizacji



- Skuteczność prezentacji biznesowych
- Budowanie relacji z publicznością
- Improwizacja w prezentacjach publicznych
- Autentyczność jako fundament profesjonalnego wystąpienia
- Przygotowanie skutecznych materiałów wizualnych
- Zarządzanie stresem podczas wystąpień publicznych

Biznesowe prezentacje i wystąpienia publiczne – autentyczność i sztuka improwizacji

Skuteczność prezentacji biznesowych

- Kluczowe elementy udanej prezentacji biznesowej.
- Różnice między prezentacjami informacyjnymi a inspirującymi.
- Budowanie pierwszego wrażenia i rola autentyczności.
- Analiza oczekiwań odbiorców.
- Przykłady skutecznych prezentacji.

Autentyczność jako fundament profesjonalnego wystąpienia

- Dlaczego autentyczność przyciąga uwagę odbiorców?
- Praca nad spójnością między mową, gestami i emocjami.
- Jak przekazywać swoją historię w autentyczny sposób?
- Unikanie sztuczności i nadmiernej formalności.
- Ćwiczenie opowiadania w sposób naturalny i angażujący.

Improwizacja w prezentacjach publicznych

- Technika reagowania na nieprzewidziane sytuacje i zachowania publiczności.
- Sposoby radzenia sobie z trudnymi pytaniami i krytyką.
- Umiejętność dostosowania treści do potrzeb odbiorców.
- Ćwiczenia z improwizacji – scenki i symulacje wystąpień.
- Przykłady mistrzów improwizacji w biznesie.

Przygotowanie skutecznych materiałów wizualnych

- Tworzenie materiałów wspierających prezentację.
- Jak unikać przeładowania informacjami?
- Wykorzystanie wizualizacji danych i storytellingu na slajdach.
- Narzędzia do tworzenia nowoczesnych prezentacji (np. Canva, PowerPoint, Prezi).
- Ćwiczenia praktyczne: analiza przykładów i poprawianie slajdów.

Zarządzanie stresem podczas wystąpień publicznych

- Psychologiczne aspekty strachu przed publicznym mówieniem.
- Opanowanie stresu i pewne prowadzenie wystąpienia
- Ćwiczenia oddechowe wspierające pewność siebie.
- Jak korzystać z tremy jako źródła energii?
- Ćwiczenia: krótkie wystąpienia z zastosowaniem technik relaksacyjnych.

Budowanie relacji z publicznością

- Sposoby angażowania i utrzymywania uwagi odbiorców.
- Jak zadawać pytania i zachęcać do interakcji?
- Radzenie sobie z różnymi typami odbiorców.
- Sztuka opowiadania historii – storytelling jako narzędzie angażowania.
- Praktyka: symulacja wystąpienia z feedbackiem od grupy.