

SZKOLENIE Z AUTOPREZENTACJI

**Twoja mowa, Twój wizerunek –
skuteczna autoprezentacja w praktyce**

Alicja Ossowska
Mocni w Pracy

www.mocniwpracy.pl

✓ **11 milisekund** – tyle czasu zajmuje nam pierwsza ocena drugiej osoby na podstawie wyglądu i mowy ciała.

Źródło: Princeton University

✓ **70% menedżerów** przyznaje, że umiejętność skutecznej autoprezentacji ma kluczowe znaczenie w awansach i rozwoju kariery.

Źródło: Harvard Business Review

✓ **40% liderów biznesowych** uważa, że ich największą barierą w komunikacji jest brak pewności siebie podczas prezentacji.

Źródło: Forbes

✓ **75% prezentacji biznesowych** nie angażuje odbiorców, ponieważ prelegenci nie dbają o dynamikę wypowiedzi i strukturę przekazu.

Źródło: Prezi & Harvard Business Review

Skoro skuteczna autoprezentacja ma tak ogromne znaczenie w biznesie i karierze, to jak Ty prezentujesz się przed innymi?



Każde spotkanie, prezentacja czy rozmowa to moment, w którym budujemy swój wizerunek. To, jak się zaprezentujemy, wpływa na naszą wiarygodność, skuteczność i relacje biznesowe.

Kiedy dobra autoprezentacja ma kluczowe znaczenie?

- w trakcie prezentacji biznesowej, gdy celem jest przyciągnięcie uwagi i zainteresowanie odbiorców.
- na spotkaniu networkingowym, gdy istotne jest szybkie i skuteczne przedstawienie swojej działalności.
- w mediach i na konferencjach, gdy budowanie profesjonalnego wizerunku ma strategiczne znaczenie.
- podczas rozmowy kwalifikacyjnej, gdy trzeba przekonać rekrutera do swoich kompetencji.

Wiele tych obszarów, prawda?

Ale psst... Mam dla Ciebie dobrą wiadomość...

Gotowy/Gotowa?



Skutecznej autoprezentacji da się nauczyć! i co więcej, można ją polubić!

Lata temu unikałam wystąpień publicznych. Podczas eventów, przy których pracowałam, prosiłam, aby nie musieć wychodzić na scenę i działać „na widoku”. Jednak ścieżka kariery zaprowadziła mnie w zupełnie innym kierunku – **zostałam trenerem.**

Pracując z ludźmi, prowadząc szkolenia i będąc w centrum uwagi, musiałam oswoić się z wystąpieniami. Ćwiczyłam, uczyłam się, popełniałam błędy, i wyciągając z nich wnioski.

Dziś moje doświadczenie trenerskie, konferansjerskie oraz praca przy programach wideo sprawiają, że nie tylko nie boję się kamery czy sceny, ale przede wszystkim **lubię wystąpienia publiczne i czuję się w nich swobodnie.**

Po co uczyć się na własnych błędach, skoro możesz skorzystać z mojego doświadczenia? Chętnie się nim podzielę.

Jak możemy wspólnie zadziałać?



MACIEK
ZIELIŃSKI.pl

Określenie mocnych stron na start!

Zanim rozpocznie się praca nad autoprezentacją, pierwszym krokiem jest badanie FRIS®.

FRIS® pozwala określić naturalne mocne strony, czyli sposób myślenia, podejmowania decyzji i działania.

Za przykład może posłużyć siatkówka – rola libero to gra obronna, a nie atak, ponieważ w tej roli nie byłby tak skuteczny. Jednak posiada inne istotne atuty – zawodników na tej pozycji cechuje większa zwinność.

Nic w tym dziwnego, skoro często ratują zespół z opresji efektownymi rzutami na parkiet. Podobnie jest z autoprezentacją – w związku z naturalnymi predyspozycjami w jednych aspektach można działać z łatwością, a w innych pojawią się wyzwania.

Gdzie u Ciebie są te aspekty? Dowiemy się wykonując badanie kwestionariuszem FRIS® wraz z omówieniem.

Inny przykład - **zobacz jak swoje wystąpienia prowadzi Jacek Walkiewicz, jak Tomasz Kammel a jak profesor Jerzy Bralczyk.** Czy można określić, że każdy z nich jest skuteczny w swojej formie - tak.

Czy każdy z nich inaczej prowadzi swoje wystąpienia - zdecydowanie tak!

FRIS® pomaga określić, gdzie najlepiej wykorzystać potencjał – zamiast dopasowywać się do narzuconych schematów, warto działać w zgodzie ze swoimi naturalnymi predyspozycjami. A potem? Czas na praktykę i przekuwanie tej wiedzy w konkretne efekty!

Chcesz dowiedzieć się więcej o FRIS®?

Zapraszam: www.fris.pl oraz www.mocniwpracy.pl

Ścieżka 1

PRZEKAZ – Jak napisać i przygotować skuteczne wystąpienie?

Jeśli masz przed sobą prezentację, konferencję, szkolenie czy ważne spotkanie, ale nie wiesz, jak ułożyć treść, ta ścieżka jest dla Ciebie. Skupimy się na tym, by Twoje wystąpienie było dobrze zaplanowane i miało mocny przekaz.

Co wspólnie wypracujemy?

- Jak określić cel Twojego wystąpienia – co chcesz osiągnąć i jakie emocje wzbudzić?
- Jak stworzyć spójną i logiczną strukturę prezentacji lub przemówienia?
- Storytelling – jak budować przekonujący przekaz?
- Jak wybrać kluczowe informacje i unikać nadmiaru treści?
- Jak dobrze zacząć i zakończyć – pierwsze i ostatnie zdanie Twojej mowy ma ogromne znaczenie
- Jak dopasować prezentację multimedialną – co powinno znaleźć się na slajdach, a co lepiej zostawić w opowieści?

Jeśli chcesz dodatkowo popracować nad sposobem mówienia i eliminowaniem tremy, połącz tę ścieżkę ze ŚCIEŻKĄ 2.

Jeśli zależy Ci na tym, by skutecznie budować relacje po wystąpieniach i lepiej komunikować się w biznesie, połącz ją ze ŚCIEŻKĄ 3.

Efekt końcowy?

Masz dobrze przygotowane wystąpienie, z którego jesteś dumny/a i które działa na odbiorców.

Pamiętaj, że każdą ze ścieżek poprzedzamy poznaniem Twoich mocnych stron - tak aby maksymalnie wykorzystać Twój potencjał i naturalne mocne strony.

Ścieżka 2

MÓWCA – Jak mówić pewnie i angażować publiczność?

Jeśli czujesz, że stres, trema i niepewność sprawiają, że Twoje wystąpienia nie mają takiej mocy, jakiej byś chciał/chciała, ta ścieżka pomoże Ci to zmienić.

Co wspólnie wypracujemy?

- Jak kontrolować głos – intonacja, tempo, siła przekazu
- Jak mówić pewnie i naturalnie – eliminowanie „yyy”, niepotrzebnych przerywników i chaotycznych zdań
- Jak używać mowy ciała – kontakt wzrokowy, gesty, postawa
- Jak radzić sobie ze stresem i tremą – techniki na większą swobodę na scenie
- Będziemy też ćwiczyć Twoje gotowe wystąpienie

Jeśli chcesz, aby Twoja pewność siebie szła w parze z dopracowaną treścią wystąpienia, połącz tę ścieżkę ze ŚCIEŻKĄ 1.

Jeśli zależy Ci na tym, by nie tylko dobrze mówić, ale i skutecznie nawiązywać relacje, połącz ją ze ŚCIEŻKĄ 3.

Efekt końcowy?

Mówisz pewnie, angażująco i z pełną kontrolą nad swoim głosem oraz mową ciała.

Pamiętaj, że każdą ze ścieżek poprzedzamy poznaniem Twoich mocnych stron - tak aby maksymalnie wykorzystać Twój potencjał i naturalne mocne strony.

Ścieżka 3

NETWORKING – Jak skutecznie budować relacje biznesowe?

Twoje wystąpienie to jedno, ale co dalej? Jak wykorzystać je do budowania kontaktów, zdobywania klientów i skutecznej autoprezentacji w biznesie?

Co wspólnie wypracujemy?

- Jak dobrze się przedstawić, by zostać zapamiętanym – skuteczna autoprezentacja w 30 sekund
- Jak nawiązywać relacje po wystąpieniu – networking w praktyce
- Jak mówić o swojej działalności i kompetencjach bez nachalnej sprzedaży?
- Jak prowadzić rozmowy biznesowe i wychodzić z inicjatywą?
- Jak budować relacje online i offline – od spotkań networkingowych po media społecznościowe
- Jak tworzyć efektywne follow-upy – co zrobić, by ludzie do Ciebie wracali?

Jeśli chcesz przygotować skuteczne wystąpienie, które będzie punktem wyjścia do networkingowych rozmów, połącz tę ścieżkę ze ŚCIEŻKĄ 1.

Jeśli zależy Ci na tym, by Twoje rozmowy były bardziej charyzmatyczne i angażujące, połącz ją ze ŚCIEŻKĄ 2.

Efekt końcowy?

Umiesz budować wartościowe relacje i wykorzystywać swoje wystąpienia jako narzędzie do rozwijania biznesu.

Pamiętaj, że każdą ze ścieżek poprzedzamy poznaniem Twoich mocnych stron - tak aby maksymalnie wykorzystać Twój potencjał i naturalne mocne strony.

Jak możesz skorzystać ze ścieżek?

- Jeśli chcesz popracować tylko nad jednym elementem – wybierz ścieżkę, która odpowiada Twoim potrzebom.
- Jeśli chcesz przygotować się kompleksowo – możesz łączyć ścieżki w pełny program.
- Każda ścieżka zawiera tylko to, co jest potrzebne na danym etapie – dzięki temu masz jasność, na czym się skupiamy.

Co jeszcze? Kluczowe propozycje, które warto rozważyć

- ✓ Jasna segmentacja – Moja propozycja **obejmuje szkolenia dla firm oraz szkolenia indywidualne**, z precyzyjnie określonym zakresem każdej ścieżki, aby lepiej odpowiadać na potrzeby uczestników.
- ✓ Elastyczność formy – Szkolenia prowadzę zarówno **stacjonarnie, jak i online**, co pozwala na większą dostępność i dopasowanie do różnych możliwości klientów.
- ✓ Komplementarność usług – łączę doświadczenie konferansjerskie z treningiem wystąpień publicznych, co pozwala nie tylko na doskonalenie umiejętności mówcy, ale także na **pełne przygotowanie do wystąpień na scenie, przed kamerą i w biznesie**.

VIP EXPERIENCE – WSPARCIE NA TWOIM WYDARZENIU

Masz ważne wystąpienie i **chcesz mieć pełne wsparcie na miejscu?**

W ramach VIP EXPERIENCE mogę towarzyszyć Ci podczas Twojego wydarzenia, aby pomóc w pełnym przygotowaniu i pewnym wejściu na scenę.

- ✓ Wsparcie przed wystąpieniem – analiza miejsca, warunków i dostosowanie strategii na ostatnią chwilę.
- ✓ Obserwacja na żywo – jestem obok Ciebie podczas wydarzenia, abyś czuł/czuła się pewniej i miał/miała dodatkowe wsparcie.
- ✓ Natychmiastowa informacja zwrotna – zaraz po wystąpieniu otrzymasz szczegółowe wskazówki, co poszło świetnie, a co warto poprawić.
- ✓ Trening reakcji na publiczność – omówimy, jak budować kontakt i radzić sobie w trudnych sytuacjach na scenie.

To rozwiązanie dla osób, które chcą mieć indywidualne, praktyczne wsparcie w realnych warunkach i maksymalnie podnieść jakość swojego wystąpienia. Jeśli chcesz, bym był/była przy Tobie podczas Twojego wydarzenia – skontaktuj się, a omówimy szczegóły.

Inwestycja w rozwój

Każda ze ścieżek obejmuje 8 godzin praktycznego działania, które można zrealizować w formie jednego pełnego spotkania lub podzielić na dwa spotkania. Poniższa wycena dotyczy osób indywidualnych – szkolenie dostępne w Bydgoszczy.

Działanie	Kwota netto (należy doliczyć 23% VAT)
Każda ze ścieżek	2 200
Badanie FRIS®. wraz ok. 1,5 h konsultacją	w cenie każdej ze ścieżek
Niezbędne materiały do pracy warsztatowej	w cenie

- Jeśli szkolenie ma odbyć się w innym miejscu niż siedziba Zleceniodawcy, koszty organizacji pozostają po jego stronie.
- Wycena dotyczy szkolenia realizowanego w Bydgoszczy. Jeśli interesuje Cię moje działanie w innym mieście – wycena ustalana indywidualnie.
- Podana cena dotyczy osób indywidualnych. W przypadku szkolenia dla większej liczby uczestników – wycena również ustalana indywidualnie.
- VIP EXPERIENCE – wycena ustalana indywidualnie, w zależności od zakresu wsparcia i specyfiki wydarzenia.
- Faktura za usługi będzie wystawiona po wykonaniu usługi, termin płatności będzie wynosił 7 dni.

REALIZACJA PROJEKTU

ALICJA OSSOWSKA

COO MOCNIWPRACY

Trenerka sprzedaży, rekruterka, coach, konferansjerka, prelegentka podczas eventów biznesowych, prowadząca programy związane z rynkiem nieruchomości.

W branży szkoleniowej działa od 2018 roku, głównie w obszarach sprzedaży i komunikacji interpersonalnej, ekspertka w dziedzinie call centre i contact centre.

Ponad 12 lat pracy w branży medialnej na różnych stanowiskach (od projektów w dziale marketingu, poprzez prowadzenie procesów rekrutacyjnych, po stanowisko trenera sprzedaży), pozwoliło na gruntowne poznanie branży mediów, szkoleń i rekrutacji.



Edukacja specjalistyczna

Dziennikarz, Certyfikowany trener Style Myślenia i Style Działania FRIS®, Certyfikowany coach i trener biznesu, Trener technik pamięci.

Doświadczenie zawodowe

Rekruter, Główny szkoleniowiec, Coach, Konferansjer, Organizator spotkań networkingowych.

Specjalizacja

Analiza potrzeb szkoleniowych. Projektowanie i prowadzenie szkoleń, warsztatów i treningów sprzedażowych. Wsparcie Klientów w działaniach związanych z autoprezentacją. Działania coachingowe.