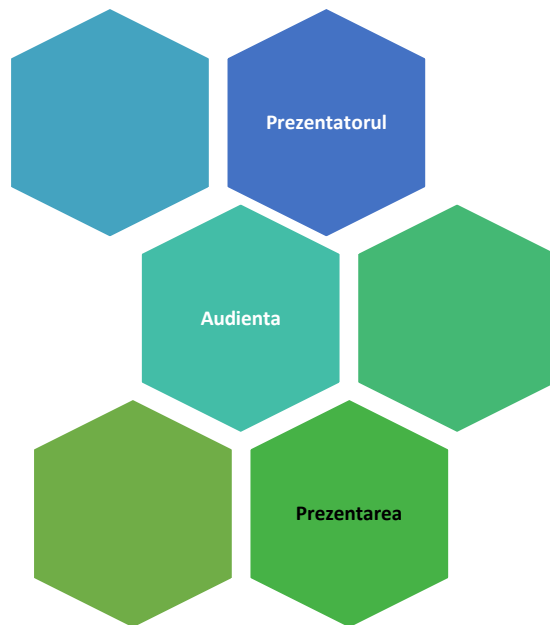




Abilitati de prezentare

Rezultate urmărite

- ✓ Creșterea încrederii prezentatorilor și livrarea eficace a informațiilor din prezentare
- ✓ Orientarea prezentatorului spre nevoile audienței și relaționarea cu audiența
- ✓ Permeabilitate mai mare a audienței față de ideile din prezentare
- ✓ Oferirea de instrumente variate de prezentare pentru a crește interesul general față de prezentări



Descriere

- Cursul are o durată de 2 zile, existând posibilitatea separării în 2 module pentru a exista flexibilitate în stabilirea zilelor de curs, durata totală este de 12 ore;
- Ca metodologie a cursului, utilizăm metoda activ participativă, prin exerciții de comunicare și relaționare, exerciții de artă improvizației, analiză de discurs, exersarea tipurilor de prezentare, feedback din partea audienței, simulări de discurs;
- Numărul optim de participanți este între 7 și 15.

Teme de discuție

1. Mituri legate de prezentarea în public
 - Tipuri de frici și gestionarea lor
 - Audiența ostilă
2. Prezentatorul
 - Atragerea și menținerea atenției
 - Limbaj corporal și verbal
 - Dinamica umorului
 - Confort și aspect
 - Gestionarea emoțiilor
3. Audiența
 - Identificare de nevoi și corelarea acestora cu elementele prezentării
 - Comunicarea ante-prezentare
 - Implicarea audienței
 - Gestionarea sesiunilor de întrebări și răspunsuri
 - Gestionarea discuțiilor tensionate în audiență
 - Tipologii de participanți dificili
4. Prezentarea
 - Pregătirea și structura prezentării
 - Narațiunea
 - Tipuri de prezentare (prezentarea de vânzare, ideea pitching, Pecha-Kucha)
 - „Slideology” – utilizarea suporturilor vizuale (Power Point, Prezi, Video)

*Se pot include și alte teme la cerere sau în urma aplicării analizei nevoilor.

