

Termin szkolenia:

24-25 maja 2012 r. Warszawa

27-28 września 2012 r. Wrocław



Sztuka występów publicznych. Budowanie wizerunku. Relacje z mediami

Opiekun Klienta

w Warszawie

Agnieszka Jaworska

Tel. 22 579 82 42

agnieszka.jaworska@pl.ey.com

w Poznaniu

Katarzyna Pudelska

Tel. 61 856 29 07

katarzyna.pudelska@pl.ey.com

we Wrocławiu

Beata Kaputa

Tel. 71 375 10 06

beata.kaputa@pl.ey.com

academyofbusiness@pl.ey.com

Ernst & Young

Academy of Business

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

Tel. 22 579 8000

Fax 22 579 8001

Cele

- ▶ Wykształcenie podstawowych umiejętności w zakresie świadomego budowania przekazu.
- ▶ Przystwojenie zasad budowania relacji z mediami.
- ▶ Poznanie podstawowych zasad savoir vivre'u
- ▶ Nabycie wiedzy i umiejętności dotyczących roli i znaczenia zachowań w budowaniu wizerunku

Korzyści

- ▶ Poszerzenie umiejętności tworzenia scenariusza dobrej prezentacji
- ▶ Poznanie zasad budowania kontaktu z audytorium.
- ▶ Wykształcenie umiejętności wykorzystania mowy ciała.
- ▶ Poszerzenie umiejętności dopasowania przekazu do rodzaju mediów oraz zbudowania korzystnych relacji z dziennikarzami
- ▶ Umiejętność skutecznego wykorzystywania wizerunku statycznego i dynamicznego
- ▶ Poznanie zasad właściwego zachowania w relacjach zawodowych

Program

▶ Sztuka występów publicznych

- ▶ Tworzenie scenariusza dobrej prezentacji/wystąpienia (struktura, spójność wypowiedzi, myśl przewodnia, kompozycja ramowa, oryginalność)
- ▶ Budowanie kontaktu z audytorium (nawiązywanie dobrego kontaktu z odbiorcami, panowanie nad audytorium, radzenie sobie z trudnymi słuchaczami)
- ▶ Praktyczne sposoby walki z tremą
- ▶ Elementy fonetyki, dykcja, emisja głosu

Ćwiczenia:

Uczestnicy przygotowują wystąpienia rejestrowane za pomocą kamery. Wystąpienia będą następnie omawiane przez trenerów pod kątem efektywności występów publicznych.

▶ Podstawy media relations

- ▶ Zasady budowania polityki informacyjnej w organizacji (ustalanie priorytetów, klarowność przekazu)
- ▶ Rodzaje mediów a sposób przekazu informacji
- ▶ Techniczne aspekty wywiadu telewizyjnego, radiowego i prasowego
- ▶ Współpraca z dziennikarzami (nawiązywanie relacji, budowanie więzi, przyzwyczajanie do organizacji, umiejętność zachowania dystansu)
- ▶ Sposoby panowania nad informacją

Ćwiczenia: Jak zbudować scenariusz przekazu medialnego?

Uczestnicy w grupach przygotowują treść przekazu z uwzględnieniem rodzaju mediów, do których jest on kierowany, po czym prezentują wyniki swojej pracy na forum grupy. Kolejnym etapem jest omówienie wyników.

▶ Budowanie wizerunku

- ▶ Znaczenie efektu pierwszego wrażenia (umiejętność skupienia uwagi, nieszablonowość, dostosowanie do audytorium, dobór argumentacji)
- ▶ Podstawy komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- ▶ Kreowanie wizerunku statycznego-wygląd zewnętrzny
- ▶ Kreowanie wizerunku dynamicznego-sposób poruszania się, mimika, gestykulacja, ekspresja wypowiedzi
- ▶ Elementy etykiety organizacyjnej

Ćwiczenia: Jak świadomie stworzyć i utrwalić swój wizerunek?

Uczestnicy, na podstawie prezentowanych im przykładów oraz scenek odgrywanych przez trenerów, analizują błędy popełnione w trakcie prezentacji. Trenerzy uzupełniają i rozbudowują analizę dokonaną przez uczestników warsztatów.

Dodatkowo w programie

Trening własnych sytuacji z zakresu występów publicznych, relacji z mediami i budowania wizerunku.

Uczestnicy przed szkoleniem otrzymują ankietę, poprzez którą zgłaszają swoje sytuacje problemowe, którymi chcieliby zająć się podczas szkolenia. W drugim dniu szkolenia zajmujemy się konkretnymi scenkami uczestników. Wcześniej omawiamy je z uczestnikami, proponujemy różne sposoby zajęcia się poszczególnymi sytuacjami, podsumowujemy je teorią i ćwiczeniami.

Dla kogo?

Szkolenie kierujemy

- ▶ do osób publicznych, menedżerów, rzeczników prasowych, urzędników państwowych, których praca wiąże się z reprezentowaniem organizacji;
- ▶ do tych, którzy chcieliby poznać zasady świadomego kreowania informacji;
- ▶ do tych, którzy wierzą, że stworzenie odpowiedniego wizerunku oraz mowa ciała mają znaczący wpływ na zwiększenie efektywności wykonywanej przez nich pracy.

Czym jest szkolenie?

Interaktywną metodą nauczania i doskonalenia umiejętności z zakresu wystąpień publicznych, budowania relacji z mediami oraz świadomego tworzenia wizerunku. Możliwością poznania tajników publicznych wypowiedzi i sprawdzenia swoich umiejętności przy pomocy kamery. Szansą na poznanie elementów psychologii zachowań audytorium podczas wystąpień publicznych.

Czym nie jest?

Gotowym przepisem do automatycznego zastosowania w danej sytuacji

Co jest efektem szkolenia?

- ▶ Uświadomienie sobie błędów popełnianych w ramach wystąpień publicznych.
 - ▶ Poszerzenie wiedzy i umiejętności w zakresie reprezentowania organizacji na zewnątrz.
 - ▶ Uwiarygodnienie wizerunku menedżera w oczach odbiorców.
-

Struktura

Zajęcia prowadzone są w formie interaktywnej, warsztatowej z możliwością rozpatrywania przypadków indywidualnych. Warsztaty prowadzone są w grupach maksymalnie 12 - 14 osobowych. Dla uzyskania jak największej efektywności warsztatów, są one prowadzone z wykorzystaniem kamery i mikrofonów.

Tematy poruszane na zajęciach odnoszą się do rzeczywistych sytuacji, z którymi menedżerowie spotykają się w codziennej pracy. Po każdym module tematycznym są podsumowania, których celem jest określenie przez uczestników możliwości wykorzystania wiedzy i umiejętności w ich praktyce zawodowej. Przed szkoleniem uczestnicy wypełniają ankietę diagnozującą indywidualne potrzeby szkoleniowe.

Termin i miejsce

24-25 maja 2012 r. Warszawa
27-28 września 2012 r. Wrocław

Koszty

Koszt szkolenia wraz z materiałami, serwisem kawowym oraz lunchem wynosi 1650 PLN +23% VAT w Warszawie lub 1550 PLN + 23%VAT we Wrocławiu.

Przewidujemy atrakcyjne rabaty

- dla osób zapisujących się na więcej szkoleń lub
- w przypadku zgłoszenia kilku osób na jedno szkolenie

Opłaty wnosi się przed rozpoczęciem kursu na podstawie faktury pro-forma. Po dokonaniu płatności każdy uczestnik otrzyma fakturę.

Dodatkowe informacje

Istnieje możliwość zorganizowania szkolenia „in company” na indywidualne zamówienie klienta.

CPD (Continuing Professional Development) - nasze szkolenia spełniają wymogi międzynarodowych organizacji zawodowych (ACCA, IIA) dotyczące dalszego kształcenia ich członków.

Zgłoszenia

Jeśli zdecydują się Państwo uczestniczyć w szkoleniu, prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego i przesłanie go do nas faxem pod numer 22 579 8001. Jeśli chcieliby Państwo otrzymać bardziej szczegółowe informacje, prosimy o kontakt pod numerem telefonu 22 579 8000 lub e-mail: academyofbusiness@pl.ey.com
Zapraszamy również na strony internetowe, gdzie znajduje się pełna oferta naszych szkoleń:
www.academyofbusiness.pl

www.academyofbusiness.pl

© Ernst & Young. Wszystkie prawa zastrzeżone
Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o.
al. Armii Ludowej 26 | 00-609 Warszawa
XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS: 158786 Kapitał
zakładowy: 50.000 zł, NIP 526-26-970-16

Formularz zgłoszeniowy

Upzejmie prosimy wypełnić niniejszy formularz i przesać go faksem na numer: 22 579 8001.
Wszystkie informacje dotyczące kursu będzimy przesyłać drogą e-mailową pod wskazany adres.

Imię i nazwisko
Stanowisko
Nazwa firmy
Adres
NIP
Tel.
e-mail:
Adres do korespondencji:

O kursie dowiedziałem(am) się z:

prasy e-maila oferty przesłanej do firmy strony www innego źródła

Deklaruję swój udział w szkoleniu:

Sztuka wystąpień publicznych. Budowanie wizerunku. Relacje z mediami

24 - 25 maja 2012 r. Warszawa

27 - 28 września 2012 r. Wrocław



Imię i nazwisko osoby polecającej:

.....

Adres e-mail i/lub nr telefonu osoby polecającej

.....

Warunki udziału w szkoleniu:

- Na tydzień przed szkoleniem otrzymają Państwo fakturę pro-forma - warunkiem uczestnictwa jest przesłanie faksem kopii płatności. Oplata powinna być dokonana poprzez przekaz bankowy do HSBC Bank Polska, nr rachunku (PLN): 61 1280 0003 0000 0031 1251 3031. Po dokonaniu płatności otrzymają Państwo fakturę VAT.
- Przy odwołaniu zgłoszenia wpłata na poczet uczestnictwa w kursie nie podlega zwrotowi. Możliwe jest zastępstwo zgłoszonego uczestnika.
- Upzejmie informujemy, iż **nieobecność** na szkoleniu nie stanowi podstawy do zwrotu należności za szkolenie.
- Bezkosztowa anulacja z udziału w szkoleniu możliwa jest po otrzymaniu pisemnej rezygnacji uczestnika na minimum 7 dni roboczych przed datą rozpoczęcia szkolenia.
- Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do odwołania lub zmiany terminu szkolenia.
- W trybie art. 10 ust. 2 ustawy z dnia 18 lipca 2002 roku o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. Nr 144 poz. 1204), wyrażam zgodę na otrzymywanie od Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o., drogą elektroniczną na wskazany powyżej adres elektroniczny, informacji dotyczących tego szkolenia jak i informacji o innych produktach szkoleniowych. Wyrażam również zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do otrzymywania informacji z firmy Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o., ul. Armii Ludowej 26, 00-609 Warszawa (zgodnie z Ustawą z 29.08.1997r. o Ochronie Danych Osobowych, Dz. U. 2002 nr 101 poz. 926, ze zm). Równocześnie oświadczam, iż poinformowano mnie o przysługującym mi prawie odwołania udzielonej zgody, co spowoduje niezwłoczne zaprzestanie przysyłania mi informacji handlowych.

.....
Podpis i data

Pieczętka firmy

www.academyofbusiness.pl

© Ernst & Young. Wszystkie prawa zastrzeżone
Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o.
al. Armii Ludowej 26 | 00-609 Warszawa
XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS: 158786 Kapitał
zakładowy: 50.000 zł, NIP 526-26-970-16