



## „DOBRE WRAŻENIE MOŻESZ ZROBIĆ TYLKO RAZ - JAK NIE CHYBIĆ? WARSZTAT KREOWANIA SWOJEGO WIZERUNKU” Techniki autoprezentacji

### Pierwszy dzień warsztatów

8<sup>30</sup> – 9<sup>00</sup> Rejestracja. Przywitanie uczestników.

### AUTOPREZENTACJA - BUDOWANIE I WYKORZYSTANIE WIZERUNKU W KONTAKTACH HANDLOWYCH, JAK NASZA AUTOPREZENTACJA WPŁYWA NA DECYZJĘ KLIENTA ODNOŚNIE ZAKUPU

- Profesjonalne opracowanie koncepcji wizerunku - badanie i analiza
- Psychologiczne teorie postrzegania ludzi; efekt pierwszego wrażenia; efekt świeżości; umiejętność mówienia i słuchania; wygląd zewnętrzny; Autoprezentacja, czyli jak budować profesjonalny wizerunek sprzedawcy?
- Podstawowe błędy autoprezentacji

### NAWIĄZYWANIE RELACJI Z PARTNERAMI HANDLOWYMI

- Gesty i zachowania będące źródłem pozytywnych nastawień
- Zasady nawiązywania dobrego kontaktu, skutecznego mówienia, słuchania i konwersacji
- Techniki zyskiwania sympatii; zainteresowanie; wzajemność; podobieństwo

**ĆWICZENIE** - „Dobre wrażenie możesz zrobić tylko raz. Jak nie chybić?”

### JAK USTRZEC SIĘ NIEPOŻĄDANEGO FAUX PAS PODCZAS SPOTKAŃ HANDLOWYCH?

10<sup>30</sup> – 10<sup>45</sup> Przerwa na kawę i herbatę

### SZTUKA SŁOWA - JAK BYĆ DOBRYM MÓWCA?

- Jak mówić, by wzbudzić zainteresowanie? - tajemnice udanego przemówienia
- Jasność, precyzja i płynność wypowiedzi
- Etykieta mowy ciała - gesty wzmacniające i sugerujące w komunikacji niewerbalnej
- Porozumienie z odbiorcami - stymulowanie aktywnego odbioru wypowiedzi
- Jak reagować na: gafy, wpadki, przejęzyczenia?

13<sup>00</sup> – 13<sup>45</sup> Przerwa na obiad

**ĆWICZENIE** - „Jak dostosować styl komunikacji do stylu rozmówcy?”; „Mowa ciała a spójność wewnętrzna. Jak być wiarygodnym podczas prezentacji?”

16<sup>00</sup> – 16<sup>15</sup> Sesja pytań. Zakończenie pierwszego dnia warsztatów.

### Drugi dzień warsztatów



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



8<sup>45</sup> – 9<sup>00</sup> Rejestracja. Przywitanie uczestników.

**WARSZTATY Z WYKORZYSTANIEM KAMERY - TRENOWANIE PSYCHOFIZYCZNYCH DYSPOZYCJI - całodzienna nagrania oraz analiza występów uczestników**

**JAK PRZYGOTOWAĆ EFEKTYWNA PREZENTACJĘ? – SZTUKA PROFESJONALNEJ PREZENTACJI**

- Sztuka atrakcyjnego przekazywania informacji
- Przygotowywanie struktury i schematu prezentacji
- Tworzenie i dobór pomocy wizualnych
- Efekt początku i końca
- Postawa prezentera jako kluczowy element sukcesu; mowa ciała, mimika, gesty, używanie wskaźników, zarządzanie czasem
- Techniki wpływu społecznego podczas prezentacji; budowanie pozytywnego wrażenia i wywieranie wpływu na odbiorców; zasady posługiwania się językiem perswazji i stosowanie „magicznych słów”; siła perswazji i wybrane techniki manipulacji w komunikacji językowej
- Techniki tworzenia i utrzymywania poczucia spokoju i pewności siebie w czasie prezentacji; zwiększanie poczucia własnej wartości
- Asertywność w czasie prezentacji - reagowanie na krytykę i ocenę, prezentowanie własnego zdania
- Trening - gesty wzmacniające i sugerujące w komunikacji niewerbalnej

10<sup>30</sup> – 10<sup>45</sup> Przerwa na kawę i herbatę

**PRESJA PLANU SPRZEDAŻY A EFEKTYWNOŚĆ W CODZIENNEJ PRACY**

**STRES, TREMA – JAK JE OPANOWAĆ PODCZAS SPOTKAŃ HANDLOWYCH**

13<sup>00</sup> – 13<sup>45</sup> Przerwa na obiad

**ANALIZA I OCENA ZACHOWANIA UCZESTNIKÓW PODCZAS NAGRANYCH PREZENTACJI - WARSZTATY**

- Tempo mówienia, wykorzystywanie pauz i natężenie głosu
- Kontakt wzrokowy z audytorium
- Postawa ciała, gestykulacja, dynamika - ruch
- Zwracanie się do słuchaczy
- Pewność wypowiedzi
- Przejawiany entuzjazm - uśmiech i zaangażowanie

**ANALIZA I OCENA PRZEKAZYWANIA TREŚCI PRZEZ UCZESTNIKÓW PODCZAS NAGRANYCH PREZENTACJI - WARSZTATY**

- Zwięzłość wypowiedzi i struktura prezentacji
- Logika prezentacji i dobór argumentów
- Obrazowe stosowanie przykładów; Język

**EGZAMIN KOŃCOWY**

15<sup>30</sup> – 16<sup>00</sup> **FOCUS** - sesja pytań, dyskusja, konkluzje i wnioski do wdrożenia w pracy

16<sup>00</sup> Zakończenie warsztatów



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY

