BO·TT·EGA
IT minds

Program szkolenia:

Praktyczne techniki przygotowania oraz prowadzenia prezentacji

Informacje:

Nazwa:	**Praktyczne techniki przygotowania oraz prowadzenia prezentacji**
Kod:	**Soft-practices-prezentacje**
Kategoria:	Kompetencje miękkie
Odbiorcy:	hr, management, admini, architekci, analitycy, developerzy, testerzy, DevOps
Czas trwania:	opcja online: 3x6h lub opcja stacjonarna: 2x8h
Forma:	30% wykłady / 70% warsztaty

Warsztat przeznaczony jest dla odbiorców pracujących na stanowiskach technicznych, którzy chcą zacząć prowadzić wystąpienia lub sformalizować to co robią intuicyjnie aby na tej bazie ulepszyć swój warsztat.

W trakcie warsztatów każdy z uczestników będzie pracował nad fragmentem własnej prezentacji, którą planuje zrealizować w przyszłości.

Podczas szkolenia nikt nie stanie się Krzysztofem Ibiszem ale być może spojrzy inaczej na to co do tej pory robi lub odważy się aby wystąpić po raz pierwszy. Projektując treść i formę własnej prezentacji każdy uczestnik postawi się w roli odbiorców treści i zastanowi się nad: pytaniami z jakimi przychodzą odbiorcy, ich nastawieniem i bazowymi założeniami oraz powodem dla jakiego uczestniczą w prezentacji.

W zależności od potrzeb grupy szkolenie możemy sprofilować pod kątem:

- prowadzenia szkoleń wewnętrznych/zewnętrznych
- przedstawiania swoich pomysłów lub komunikowania decyzji technicznych zespołowi
- prowadzenia prezentacji konferencjach
- przedstawiania rozwiązań technicznych osobom nietechnicznym (zarząd, klient)

Pierwszego dnia pracujemy nad szkieletem prezentacji wychodząc od celu i pytań na jakiego odpowiada prezentacja. Następnie nadajmy strukturę osi narracyjnej wg. wybranego wzorca i wchodzimy w konkretną retorykę.

Drugiego dnia pracujemy nad wystąpieniem, poczynając od zarządzania stresem, przez wciągającą formę po radzenie sobie z trudnymi uczestnikami.

Zalety szkolenia:

- Szkolenie w formie przyswajalnej dla odbiorców technicznych, tj. zorientowane na: wzorce, procedury, modele
- Ćwiczenia polegające na pracy nad własną prezentacją
- Odkrywanie własnego stylu

BO·TT·EGA
IT minds

Szczegółowy program:

1. Przygotowanie wystąpienia

- 1.1. Cel strategiczny prezentacji
- 1.2. Z jakim pytaniem przychodzą odbiorcy
  - 1.2.1. Jak? Co? Dlaczego tak? Po co? Kiedy?
- 1.3. Plan prezentacji - wybrane podejścia do budowania intrygującej narracji
  - 1.3.1. Triada
  - 1.3.2. Łuk narracyjny
  - 1.3.3. Dialog poprzez stawianie pytań, które potencjalnie mogą zadać uczestnicy
  - 1.3.4. Planowanie od celu
  - 1.3.5. Archetypy historii obecne w kulturze
- 1.4. Treść prezentacji - jak trafić do jak największej ilość uczestników
  - 1.4.1. Nawyki kognitywne - metaprogramy jakimi posługują się ludzie w budowaniu modeli rzeczywistości
    - 1.4.1.1. Motywowanie: reaktywne/proaktywne, od problemu/na cel
    - 1.4.1.2. Przekonywanie - ogół/szczegół, różnice/podobieństwa, możliwości /konieczności
    - 1.4.1.3. Sprawdzanie - wewnętrzne/zewnętrzne, ja/inni
  - 1.4.2. Modele czasu jakimi posługują się ludzie w planowaniu i podejmowaniu decyzji
  - 1.4.3. Rola poszczególnych zmysłów w tworzeniu modelu przekazu
  - 1.4.4. Uczenie ludzi dorosłych
    - 1.4.4.1. Cykl Kolba
    - 1.4.4.2. Taksonomia Blooma
    - 1.4.4.3. Model rozwoju kompetencji Dreyfus
- 1.5. Forma prezentacji

BO·TT·EGA IT minds

1.5.1. Błędy i wzorce wizualizacji

1.5.2. Co zamiast slajdów

1.6. Rola materiałów

1.6.1. Zwiastun

1.6.2. Wzmacniacz

1.6.3. Puenta

1.6.4. Kamień milowy w historii dla prelegenta

2. Przed wystąpieniem

2.1. Stan wewnętrzny prelegenta - klucz do sukcesu

2.1.1. Radzenie sobie z tremą i stresem

2.1.1.1. Główne źródło stresu: zawyżone poczucie własnej wartości i ważności

2.1.1.2. Metafora społeczna - technika równoważenia poczucia wartości i ważności

2.1.2. Mindfulness

2.1.2.1. Uptime i downtime - różnice trybów działania umysłu i techniki przełączania

2.1.2.2. Ćwiczenia do praktykowania przed prezentacją

2.1.3. Psychosomatyka

2.1.3.1. Przepona, uda, szczęka i mostek jak anatomiczne znaczniki i przełączniki stresu

2.1.3.2. Ćwiczenia rozluźniające mięśnie głębokie

2.2. Rozgrzanie aparatu mowy

2.3. Logistyka - drobne różnice, które robią różnię

2.3.1. Ustawienie sprzętu tak aby nie tworzyć granic

3. Prowadzenie wystąpienia

3.1. Przyciągające rozpoczęcie

3.2. Role jakie może grać i jak je dynamicznie zmieniać

3.2.1. Dyrektor, profesor, ewangelizator, luzak

3.3. Zarządzanie miejscem na scenie

3.4. Radzenie sobie z trudnym odbiorcą

3.4.1. Zrozumieć pozytywną intencję trola

3.4.2. Elementy "porozumienia bez przemocy"

3.4.3. Rodzaje trudnych odbiorców i sposoby ich obsługi

3.4.4. Wytrychy stosowane przez troli

3.5. Kontakt z odbiorcami

3.5.1. Skracanie dystansu

3.5.2. Aktywizacja

3.5.3. Pozyskiwanie sojuszników

3.6. Podstawy retoryki

4. Po wystąpieniu

4.1. Feedback

4.2. Samodoskonalenie