

## Program szkolenia:

# Praktyczne techniki przygotowania oraz prowadzenia prezentacji i szkoleń

### Informacje:

<b>Nazwa:</b>	<b>Praktyczne techniki przygotowania oraz prowadzenia prezentacji i szkoleń</b>
<b>Kod:</b>	<b>Soft-practices-prezentacje</b>
<b>Kategoria:</b>	Kompetencje miękkie
<b>Grupa docelowa:</b>	hr developerzy management analitycy testerzy admini DevOps architekci
<b>Czas trwania:</b>	2 dni
<b>Forma:</b>	30% wykłady / 70% warsztaty

Szkolenie przeznaczone 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.

Podczas szkolenia nikt nie stanie się Krzysztofem Ibiszem ale być może spojrzysz inaczej na to co do tej pory robi lub odważy się aby wystąpić po raz pierwszy.

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

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)

### 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

## 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 ilości 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

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 treścią 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