

*Nieustannie rozwijamy się,  
by móc rozwijać innych...*



## **Raport po szkoleniu pt. „Skuteczna prezentacja – jak prezentować i angażować”**

**dla ENEA S.A.**

Wrocław, 04 lutego 2019r.

# szkolenia

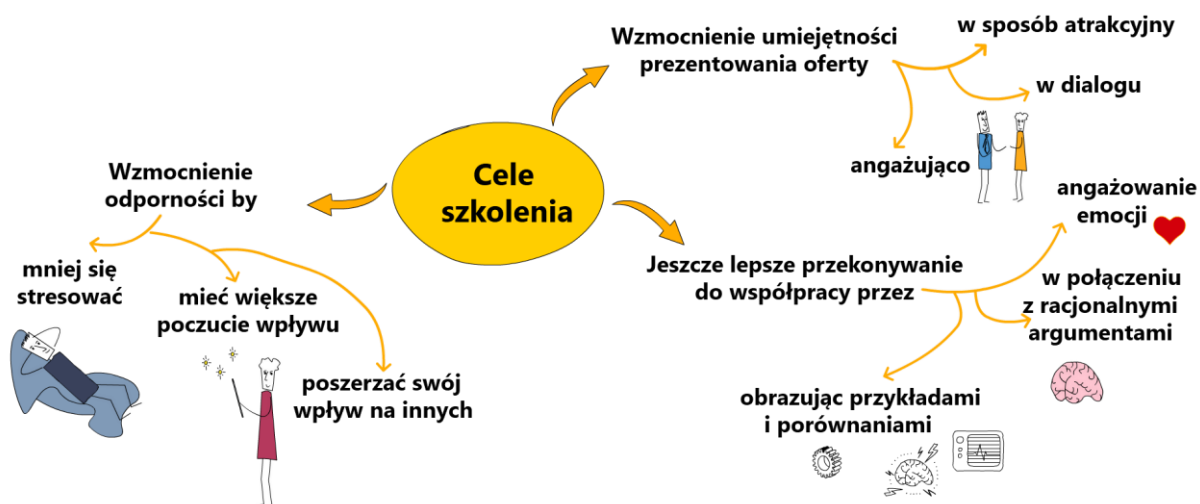
menedżerskie  
sprzedażowe

negocjacyjne

... i potrzebne



## Opis szkolenia



W trakcie szkolenia pracowaliśmy warsztatowo.

- Uczestnicy mieli okazję nagrać swoje wystąpienia, otrzymać informacje zwrotne oraz samemu wyciągnąć wnioski
- Pracowaliśmy na rzeczywistych prezentacjach, zmieniając je by były bardziej czytelne i atrakcyjne dla odbiorcy
- Uczestnicy wzbogacali swoje prezentacje, nawiązując dialog z odbiorcami, opierając się na przykładach, wzmacniając przekaz o elementy emocjonalne
- Ponieważ pracownicy prowadzą także szkolenia, poznali przykładowe ćwiczenia, które mogą zastosować zamiast formy wykładowej

## Wnioski ze szkolenia

Grupa jest otwarta na na wiedzę i bardzo zaangażowana, by zdobywać nowe umiejętności.

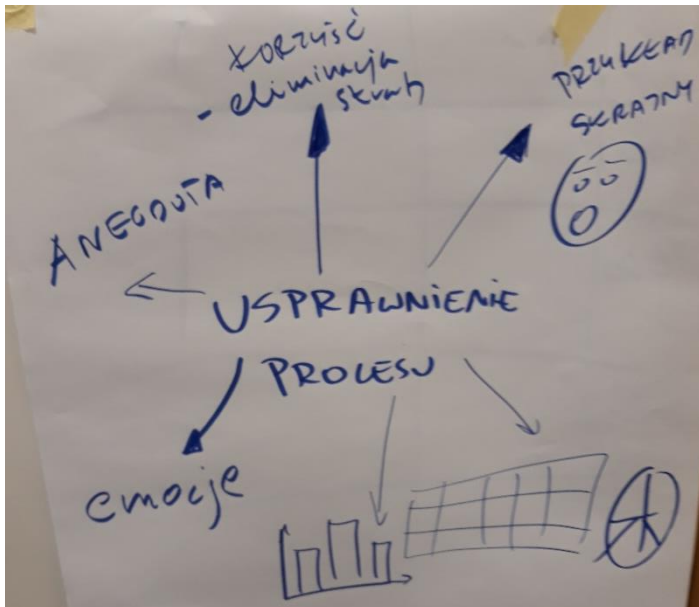
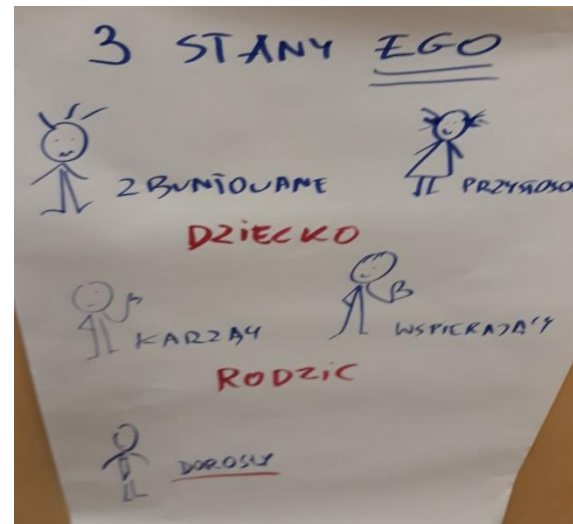
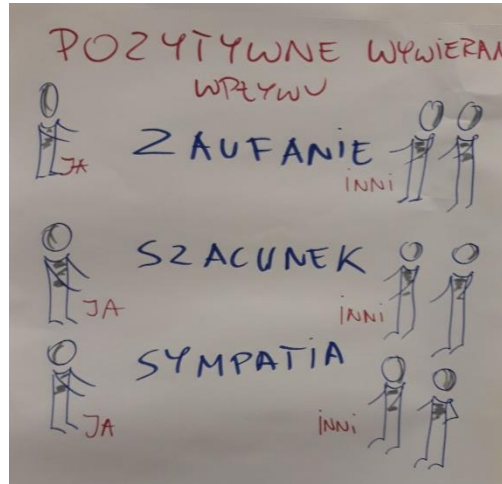
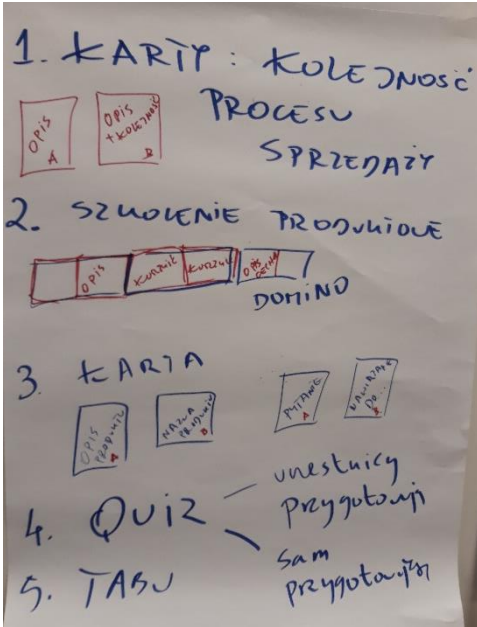
Bardzo dobrze sobie radzili w sytuacjach wystąpień publicznych, nawet jeśli odczuwali pewną treść, nie była ona widoczna dla odbiorców. Łatwo nawiązują relacje i widać jak od razu wdrażają techniki poznane na szkoleniu.

Najważniejsze wnioski:

- Zawsze **ustal cel** prezentacji
  - Do czego chcesz przekonać?
  - Z jaką wiedzą mają wyjść odbiorcy?
  - Jakie korzyści płyną z przekazu dla odbiorców?
- **Zaangażuj** odbiorców
  - Kiedy część prezentacji można zmienić w ćwiczenia, aktywizujące odbiorców
  - Wykorzystuj urządzenia mobilne (quizy, testy)
  - Angażuj pytaniami
- Oddziałuj na **emocje**
  - Przykłady (urzekła mnie twoja historia)
  - Porównania oraz metafory
- **Podsumowuj** ustalenia

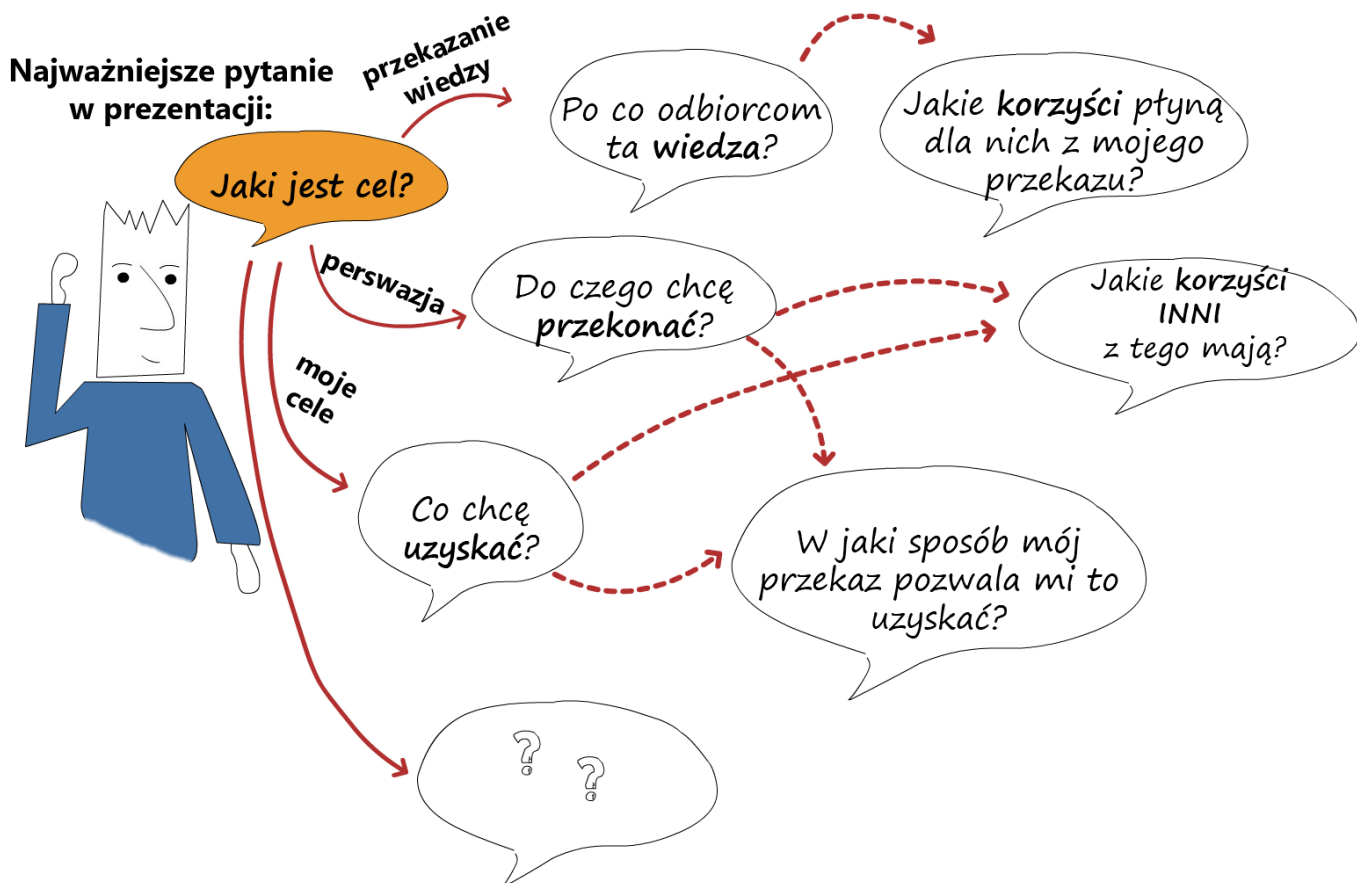
## Materiały wypracowane na szkoleniu:

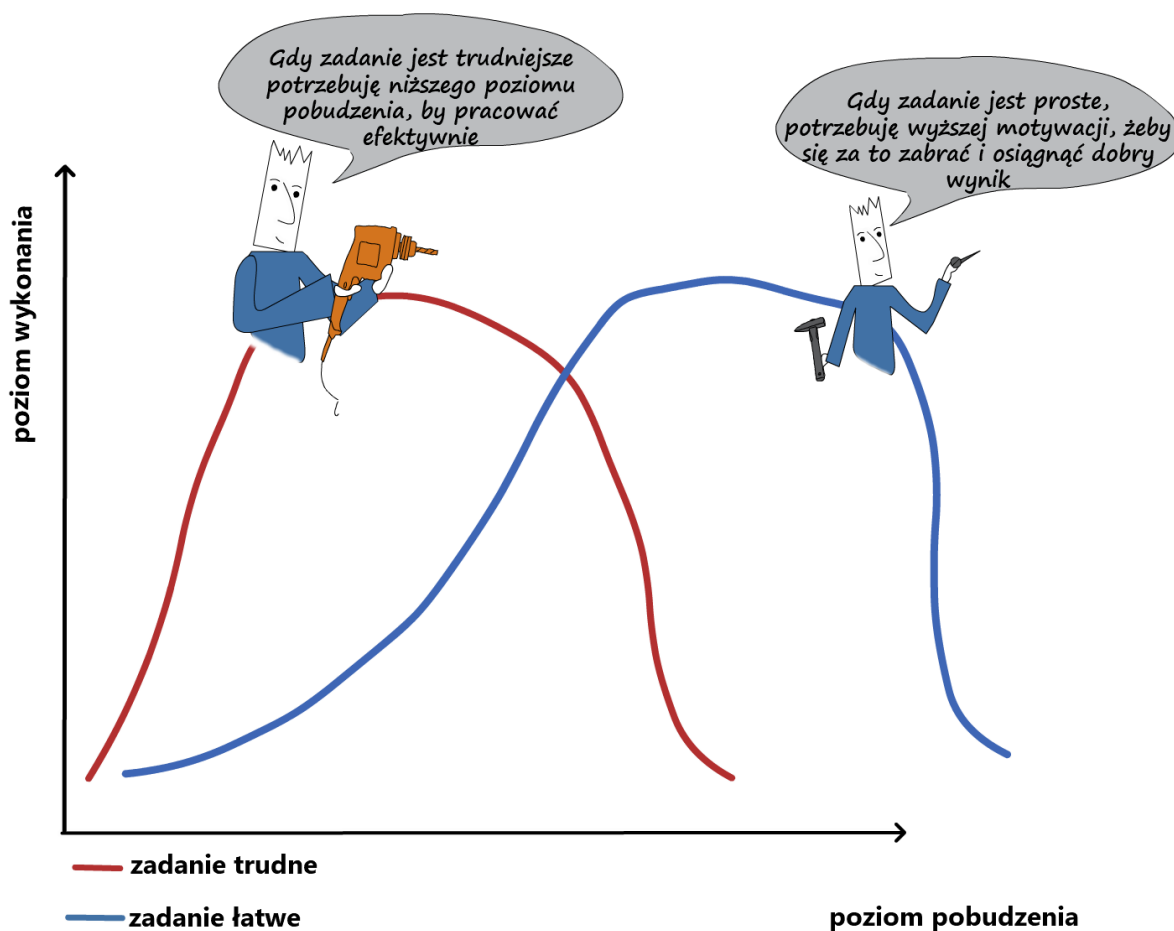
Przykładowe ćwiczenia – jak zamienić wykład w ćwiczenie:



- OKREŚLONE ZASADY
- CEL SZKOLENIA ZGODNY
  - z GRUPĄ
  - z OSIĘTNIĄ
- ZACIEKAWIENIE
- KORZYŚĆ → SENS
- ZROZUMIENIE

### Najważniejsze pytanie w prezentacji:





## PRAWO YERKESA -DODSONA

## Wnioski na przyszłość:

- Przed każdą prezentacją kluczem jest przygotowanie się do niej.
- Ważne jest oczywiście przygotowanie merytoryczne, ale jeśli nie odpowiemy sobie na pytanie **JAKI JEST CEL MOJEJ PREZENTACJI**, to nie jesteśmy w stanie stworzyć ważnego przekazu
- Znużeni słuchacze to oznaka, że... przynudzamy!! Zamiast skupiać się na tym, że oni nie są zainteresowani, lepiej skupmy się na tym co możemy zrobić, żeby słuchaczy mocniej zaangażować. Dlatego skupmy się:
  - Na korzyściach
  - Na aktywizujących pytaniach
  - Jeśli możliwe – przełożeniu części prezentacji na ćwiczenia
- Odbiorcy muszą mieć przekonanie, że prezentacja
  - Dotyczy ich samych
  - Jest wartościowa
  - Niesie dla nich praktyczną korzyść
- Zawsze będziemy lepiej słuchani, gdy nasza prezentacja jest atrakcyjna
  - Dodaj aspekt emocjonalny, porusz uczucia
  - Podawaj przykłady, by można było wyobrazić sobie zasady, efekty
- Bądź autorytetem
  - Przygotuj się merytorycznie
  - Nie bój się trudnych pytań – docień trudne pytanie. Obiecuj, że na nie odpowiesz później i dotrzymaj obietnicy
- **NIE KONTRUJ ROZMÓWCY.** Nie kłóć się, nie dowódź własnej racji w agresywny sposób. Docień inny punkt widzenia. Stosuj zasadę „najpierw się dopasuj, a potem poprowadź”

