

NE – baimei kalbėti!

Viešasis kalbėjimas ir prezentacijų menas

DATA: 2020 m. kovo 17 d.

TRUKMĖ: 1 diena (8 akad. val.)

VIETA: „Comfort“ viešbutis, adresu: Kauno g. 14, Vilnius.

KAINA: *140 Eur + PVM

Mokymai vyksta nedidelėje grupelėje asmenų, siekiant įgyti individualių, kiekvienam asmeniui aktualių žinių.

(*į kainą įskaičiuotos lektoriaus paslaugos, mokymo programos parengimas, dalomoji medžiaga, pažymėjimai, maitinimas mokymų metu: kavos pertraukos, pietūs)

Mokymai skirti:

Mokymų tikslinė grupė – visi asmenys, kurie aktyviai bendrauja su mažomis arba didelėmis grupėmis žmonių, kuriems tenka dažnai viešai kalbėti / prezentuoti idėjas, paslaugas ar produktus, verslą arba tiesiog pasakoti istorijas.

LEKTORIUS:

Valentinas Marinionokas

Profesionalus mokymų treneris, inovatyvus pardavėjas-praktikas, programų „Grizlio Metodas“ autorius, turintis daugiau nei 20 metų patirties praktinių pardavimų srityje, 10 metų suaugusiųjų mokyme įvairiomis temomis (pardavimai, klientų aptarnavimas, asmeninis tobulėjimas ir efektyvumas, įtaigi kalba, produkto prezentacija, efektyvaus mokymosi metodai

ir pan.) ir turintis du metų pardavėjo apdovanojimus. Lektorius pasižymi nuoširdumu, energija ir puikiu auditorijos suvaldymu, geba atsakyti į visus dalyvių klausimus, todėl savo praktikoje vedant mokymus, gali pasidžiaugti teigiamais dalyvių atsiliepimais.



MOKYMŲ PROGRAMA

| | |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 08:45 – 09:00 | Registracija |
| 09:00 – 10:30 | Pradžia. Mokymai: <ul style="list-style-type: none">• Fiziologinis pasiruošimas prieš viešą kalbėjimą• Vidinių būsenų ir nerimo valdymas• Pagal kokius kriterijus auditorija vertina pranešėją |
| 10:30 – 10:45 | Kavos/arbato pertraukėlė |
| 10:45 – 12:15 | Mokymai: <ul style="list-style-type: none">• Paskutinis kas-kodėl-kaip prieš įžengiant „į sceną“• Emocijų svarba, kaip mezgamas ryšys su klausytojais• Kaip nuo pačios pradžios užvaldyti auditorijos dėmesį |
| 12:15 – 13:15 | Pietų pertrauka |
| 13:15 – 14:45 | Mokymai: <ul style="list-style-type: none">• Kaip išlaikyti auditorijos dėmesį iki pat kalbėjimo pabaigos• Esminiai įtaigumo principai• Kokiomis priemonėmis stiprinama perteikiama informacija |
| 14:45 – 15:00 | Kavos/arbato pertraukėlė |
| 15:00 – 16:30 | Mokymai: <ul style="list-style-type: none">• 3 dėmesio taškai, kodėl tai svarbu• Skirtingos pabaigos, kaip logiškai ir efektyviai užbaigti kalbėjimą |
| 16:30 | Mokymų pabaiga. |

Metodika: diskusijos, vizualinių pavyzdžių analizė, praktinės užduotys.

Dalyviai atlieka užduotis ir iš karto gaunamas grįžtamasis ryšys iš mokymų trenerio ir auditorijos. Mokymai dėstomi taip: **20% teorija, 80% praktika.**

REGISTRACIJA IR DAUGIAU INFORMACIJOS:

mokymai@asprendimai.eu

Tel. +370 520 31 503

www.asprendimai.eu

