



Przykładowy program

Wystąpienia publiczne – jak przynieść sukces sobie i firmie

Konferencja otwarta w dniu 24 kwietnia 2003 w Hotelu Sobieski w Warszawie

Jeśli zdobywasz klientów w czasie spotkań i rozmów

Jeśli prowadzisz prezentacje

Jeśli masz tremę i mimo to musisz wystąpić,

Jeśli mówisz do ludzi swoich i obcych,

--to po spotkaniu będziesz to robić pewniej i skuteczniej

Patronami duchowymi tego spotkania będą **Tomasz Kamel i Piotr Kraśko**, współautorzy książki „Dyskretny urok wystąpień publicznych, czyli jak zmienić koszmar w radość”. Trzech wyróżniających się uczestników Konferencji otrzyma ich książkę z osobistą dedykacją.

Ramowy Program

Retoryka – użyteczna do dziś sztuka Greków i Rzymian

- jak zdobyć uwagę i przychylność słuchacza,
- jak dobrać styl do problemu i publiczności
- jak konstruować wystąpienie by nas wysłuchali i posłuchali

Mówcę trzeba widzieć, słyszeć i czuć

- jak dotrzeć do wszystkich słuchaczy bez wyjątków – systemy reprezentacji,
- opanuj gesty budujące kontakt, wiarygodność, szczerłość,
- korzystaj z emocji – wywieraj dobry wpływ na słuchaczy

Tembr, intonacja, modulacja – jak czarować głosem

- słowa i zwroty, które hipnotyzują widownię,
- słowa i zwroty które przynoszą zamierzony efekt,
- zestaw „7 złotych ćwiczeń mówcy”

Koniec przygotowań – czas wystąpić publicznie

- jak pokonać stres i treść – test oficera chińskiej armii,
- sytuacje trudne, ataki z sali, kłopotliwe pytania,
- techniki OMF i WWW – te przećwicz każdy uczestnik

Uwaga: wykorzystamy wiedzę zdobytą osobiście od autorzytetów: Roberta Cialdiniego (Wywieranie wpływu na ludzi), Petera Solevaya (Inteligencja emocjonalna), Jerzego Bralczyka (Język na sprzedaż), Kevina Hogana (sztuka przekonywania).