

Ako ste uvjereni da znate sve tajne uspješnih javnih nastupa uključujući i one u najzahtjevnijim situacijama, onda ova seminarska radionica zacijelo nije za Vas! No, ako uprkos dosadašnjem velikom iskustvu i brojnim uspješnim ishodima smatrate potrebnim da vaše solidne i vrlo dobre prezentacijske vještine prerastu u izvrsne i vrhunske, tada je ova naša seminarska radionica upravo ono pravo i - po Vašoj "mjeri"!



dvodnevna seminarska radionica

"VJEŠTINE VRHUNSKOG PREZENTIRANJA"

Voditelj/predavač: **prof.dr.sc. Davor Perkov**

Zagreb, 18. / 19. svibnja 2011.

VAŽNOST teme

Učinkovito komuniciranje je zacijelo najvažnija vještina u životu koja se može uvježbati! Ovladavanjem vještina javnog nastupanja, retorike, snalaženja pred auditorijem i slušanja, možete znatno ubrzati razvoj svojih karijera ili pospješiti ostvarenje marketinških, prodajnih ili nekih drugih poslovnih ciljeva.

KORIST za polaznike

S ove osobito interaktivne seminarske radionice koju Vam iskreno preporučamo i na kojoj će - poput treninga - odnos teorije i prakse biti 20:80, otići ćete obogaćeni obiljem novih i korisnih saznanja koja ćete već sutra moći praktično uporabiti u radnoj sredini. Mi ćemo Vam pomoći da se približite savršenoj prezentaciji u kojoj će Vaša misao, poruka ili ideja biti drugima prenesena tako, da svjesna slika koju su percipirali, bude istovjetna onoj koju ste kao prezenter i zamislili!

Okvirni SADRŽAJ

1. dan (srijeda)

- # Što uopće vrhunsku prezentaciju čini znatno drukčijom i zahtjevnijom od „solidne“ ili „dobre“?
- # Trema je dobrodošla, ali strah ne! Razlikujemo 6 izvora straha! Kako ih savladati?
- # Za kojih 10 najčešćih problema u komuniciranju s auditorijem morate pronaći vlastita rješenja?
- # Nastupate pred 20, 50 ili 200 ljudi na isti način? Kako im diferencirano pristupiti?
- # Koje su ključne razlike između kraće i duže prezentacije?

- # Kako prezentaciju oblikovati i izvesti na način da se u cijelosti ostvari željeni ishod?
- # Svejedno Vam je tko je u auditoriju... Vaši kolege ili vanjski (poznati i nepoznati) ljudi? Nije valjda ... da i u tunel ulazite bez svjetla?
- # Pet faza u strukturi vrhunske prezentacije:
 1. Priprema - pravodobna i fokusirana na željeni ishod
 2. Otvaranje - zanimljiva gradnja mosta između Vas i auditorija
 3. Izlaganje - u mjeri i na način koliko auditorij može/želi prihvatiti
 4. Završavanje - sažeti zaključci i poziv na konkretnu akciju
 5. Post festum - povratne informacije, pitanja i podjela pisanih/digitalnih materijala
- # Kako slijediti „Kolbovu strukturu“ (Four-mat sustav): *zašto? što? kako? što ako?*
- # Vi prvi personificirate promjenu koju želite kod ljudi! Stoga je svaka prezentacija zapravo „prodaja“ Vas samih! Koje pretpostavke morate ispuniti i što morate unaprijediti na sebi da biste bili jedinstveni, izvrsni i uvjerljiv prezenter?
 - 1) Izgled i odjeća
 - 2) Govor tijela
 - 3) Pozitivan stav
 - 4) Snalaženje u delikatnim situacijama
- # Kako zamisli na najbolji način prenijeti u slike na računalu?
- # Koja su "zlatna" načela i kojih 7 najvećih pogrešaka pri kreiranju slideova?

2. dan (četvrtak)

- # Video-snimanje pojedinačnih prezentacijskih nastupa polaznika
- # Samoprocjena i stručna evaluacija svakog izlaganja
- # Jezična i prezenterska kompetencija? Što to uistinu znači?
- # Emotivna inteligencija - njena uloga i značaj za vrhunsku prezentaciju? Kako izgleda cluster pozitivnih neverbalnih signala sugovorniku?
- # „Satir kategorije“ (tipovi arhetipskih poruka koje odašiljemo u komunikaciji)
- # Značaj "malih" tajni umijeća slušanja za ambicioznu prezentaciju

CILJEVI radionice

- savladati psihologiju pozitivnog mišljenja za vrhunsku prezentaciju
- unaprijediti kompetencije polaznike da uvjerljivo ostvare svrhu poslovne prezentacije i potaknu sudionike na post festum akciju
- praktičnim vježbama, brojnim primjerima i video-snimkama pokazati da se izvrsnost prezentiranja i javnog nastupa, može razviti kao i svaka druga vještina.
- spoznati da nema uspješne i neuspješne prezentacije, već samo uspješnih i neuspješnih ishoda (ukazati na važnost pripreme i treninga!)

VELIČINA auditorija - ograničena na maksimalno 12 polaznika ! Želimo intenzivnu sinergiju skupine ali i primjereni individualizirani pristup svakom polazniku.

SATNICA: oba dana od 09,30 do 16,30 h.

KOGA očekujemo kao polaznike?

Sve one menadžere, predavače i konzultante koji su samokritični i vrsni prezenteri ali ne drže da sve imaju u "malom prstu", već da za atribut "vrhunskog" još ponešto moraju naučiti, savladati, uvježbati...! Za takve samosvjesne ljude ovaj trening spada među one - "must to join"!

Tko je PREDAVAČ?

Davor Perkov je doktor znanosti, voditelj struč. spec. studija „Menadžment trgovine“ i profesor pri Visokoj poslovnoj školi Libertas - Zagreb.

Višegodišnju zapaženu gospodarsku karijeru proveo je kao izvršni menadžer u hotelsko-turističkom i internacionalnom prehrambenom sektoru. Glavni je konzultant kuće "Perkov savjetovanje" d.o.o. Zagreb. Suraduje s nizom uglednih poduzeća u Hrvatskoj i Sloveniji, te predaje na poslovnom učilištu Experta i veleučilištu VERN'. Certificirani je trener EU. Specijalist za područja upravljanja poslovnim promjenama, strateškog menadžmenta i prodaje (trgovine) ali i ugledni savjetnik za komunikacijsko-prezentacijske vještine (PBZ, Sava, Triglav osiguranje, MBU, Valamar i dr.). Nastupa kao autor ili speaker na međunarodnim kongresima i konferencijama. Autor je 20-tak znanstvenih i stručnih radova, suradnik web portala www.quantum21.net., kolumnist magazina „Ja trgovac“ te suautor knjiga „Temeljne funkcije upravljanja“ i „Upravljanje poslovnim promjenama“.

CIJENA: 2.222 kn (+ PDV)

Uplatom na: *Perkov savjetovanje d.o.o.*, Trsje 15, Zagreb; žiro račun (ZaBa): 2360000-1102102465 OIB: 74246925981

Koje VRIJEDNOSTI uključuje cijena?

Individualizirani stručni materijal : handout prezentacije, vježbe, analize i ekspertni tekst (tiskano i u digitalnom obliku)

Posebna dodana vrijednost : video-snimka vlastitog nastupa na radionici sa stručnom evaluacijom predavača.

Osvježenje u svakom od 2 coffee-breaka dnevno: kava, voda, mali zagrisci.; **Objedi** u restoranu hotela.

Poklon: menadžerska knjiga o vještinama zavidnog prezentiranja.

Certifikat Perkov savjetovanja d.o.o. o uspješno završenom treningu.

Kako se PRIJAVITI?

web stranica: perkov-savjetovanje@hr.; na **mob.** 091 9033494 gđa Jasna Genzić, voditelj prodaje; **email:** perkov.savjetovanje@zg.t-com.hr;

Detaljnije informacije: www.perkov-savjetovanje.hr