

MEGGYŐZŐ PREZENTÁCIÓ

Prezentációs készségfejlesztő tréning a mindennapi sikerekhez

2016. június 29-30., Budapest



Az üzleti életben számos helyzet adódik, amikor meg kell győznünk valakit. Legyen az egy külső partner, egy ügyfél, de akár egy belső munkatárs, vagy felettes: **a siker azon múlik, mennyire vagyunk összeszedettek, tömörek, célratorók, magabiztosak és hitelesek.**

Nem csak a mondanivalónk felépítésén, hanem személyes hozzáállásunkon, attitűdünkön is múlik, hogy el tudjuk e adni a termékünket, ötleteinket, de nem utolsósorban önmagunkat.

A TRÉNING CÉLJA

A tréning során a résztvevők tanulhatnak **a tartalmilag és formailag sikeres előadás felépítéséről és gyakorlati feladatokon keresztül fejleszthetik személyes kiállításukat, meggyőző erejüket.**

ÉS AKIK EBBEN SEGÍTENEK:

VENUSTUS PRO
Képző és Tanácsadó Kft.

NYÁRINÉ DR. MIHÁLY ANDREA
Tréner, business és management coach

NYÁRI ISTVÁN
Tanácsadó, business és management coach

MEGGYŐZŐ PREZENTÁCIÓ

2016. június 29-30.,
Budapest

Prezentációs készségfejlesztő tréning a mindennapi sikerekhez

1.
nap:

2016. június 29., szerda

09.00 – 12.30 A meggyőző prezentáció sikertényezői

(Közben 30 perc kávészünet)

- Csapjunk bele: Mutasd be magad 3 percen! Rövid bemutatkozó prezentációk formai megkötés nélkül
- Tanuljunk a legjobbtól: az igazán jó előadók titkai. Előadás-elemzések
- Tanuljunk önmagunktól: saját előadói stílusunk elemzése
 - miben vagyok jó?
 - hogyan lehetek még jobb?

12.30 – 13.30 Ebédszünet

13.30 – 17.00 Prezentációs protokoll

(Közben 30 perc kávészünet)

- Milyen prezentációs helyzetek adódhatnak? Egyáltalán: mit tekintünk prezentációnak?
 - Hogyan válasszunk a helyzetnek megfelelő előadásmódot?
 - Sikertényezők és buktatók
 - Derült égből prezentáció: amikor rögtönözni kell
- A cél szentesesíti az eszközt: prezentációs formák és segédeszközök.
 - Power point
 - Prezi
 - Flipchart
 - Felolvasás (?)
- Egy kis kommunikáció
 - A meggyőzéstől a manipulációig
 - Mitől leszünk hitelesek?
- Mit ad hozzá az előadáshoz (vagy mit vesz el) a megjelenés?
- Lámpaláz: fordítsd a saját hasznodra!

2.
nap:

2016. június 30., csütörtök

09.00 – 12.30 A meggyőző prezentáció megtervezése

(Közben 30 perc kávészünet)

A résztvevők kiválasztanak egy helyzetet, témát (érdekes valós, hamarosan bekövetkező szituációra felkészülni) és az elméleti bevezető után lépésenként tervezik meg az előadásukat.

- A tartalomtervezés első lépései
 - A konzerv esete, avagy a gombhoz a kabátot
 - Mitől hallgatóságra szabott egy előadás?
- Analóg versus digitális tervezés
- Az előadás felépítése, a hármas szabály
 - A kevesebb több?
- Ütős üzenetek
- Satu-elv: hová lesz, ami az eleje és a vége között van? Avagy: mire fog emlékezni a hallgatóság?
- Csillogó tekintetek: a figyelem megragadása és fenntartása
 - Mitől érdekes egy prezentáció?
 - Mit tehetsz, ha nem látod a csillogó tekinteteket?
 - Váltás menet közben?
 - Meglepő és mulatságos
 - Saját stílus: csak hitelesen

12.30 – 13.30 Ebédszünet

13.30 – 17.00 Gyakorlati blokk

(Közben 30 perc kávészünet)

- Saját előadás végleges formába öntése
- Prezentációk video-feedbackkel



MEGGYŐZŐ PREZENTÁCIÓ

2016. június 29-30.,
Budapest

Prezentációs készségfejlesztő tréning a mindennapi sikerekhez



NYÁRINÉ DR. MIHÁLY ANDREA

Vezető tréner, business és management coach,
Pszichiáter, pszichoterapeuta szakorvos,
Venustus Pro Képző és Tanácsadó Kft.

1992-ben szerzett orvosi diplomát. Évekig dolgozott orvoslátogatóként egy multinacionális gyógyszergyár hazai képviselőjénél. Visszatérve az orvosi hivatáshoz 2000-ben szakvizsgát tett pszichiátriából, majd elvégezte a Magyar Viselkedés - és Kognitív Terápiás Egyesület (VIKOTE) pszichoterapeuta képző tanfolyamát, és 2009-ben pszichoterápiából is leszakvizsgázott. Jelenleg magánorvosként dolgozik, elsősorban pszichoterápiás tevékenységet folytat.

2003-ban végezte el a Train the trainer programot egy nemzetközi tréningcég hazai képviselőjénél. Azóta tart tréningeket a vezetőképzés, érzelmi intelligencia-fejlesztés, stresszkezelés, konfliktuskezelés, kommunikáció, értékesítés-fejlesztés, csapatépítés területén.

2008-ban Business- és Management Coach képesítést szerzett. Coachként munkája egy része üzleti coaching, másik része life coaching. Az ELTE Coach-üzleti edző szakirányú továbbképzési szakán külsős oktatóként működik közre.

Több céggel dolgozik rendszeresen, mint tréner, szervezetfejlesztő és coach. Munkáját akkor érzi hatékonyának, ha az általa kínált megoldások a szervezetfejlesztési folyamatokat támogatják. Szervezetfejlesztőként legújabbán a hálózat kutatás módszertanával gazdagította tudását. Férjével közös cégük, a Venustus létrehozásakor az a cél vezérelte őket, hogy sokéves tréneri és vezetési tapasztalataikra alapozva saját kidolgozású, egyedi, innovatív tréningprogramokat kínálhassanak, a megrendelő szervezet igényeire szabva.



NYÁRI ISTVÁN

Tanácsadó, business és management coach
Venustus Pro Képző és Tanácsadó Kft.

1956-ban született. 24 évig volt a Magyar Televízió munkatársa, több éven át vezető beosztásban dolgozott gazdasági területen.

A televíziótól való távozását követően színvonalas hazai és nemzetközi filmes produkciók létrejöttében működött közre.

Az utóbbi időben a szervezetfejlesztés és az üzleti coaching területén kamatoztatja vezetői tapasztalatait. 2009 óta dolgozik ko-trénerként a Venustus tréningjein, és a tréningprogramok fejlesztésében is részt vesz. 2008-ban végezte el az Európai Coaching Szövetség (ECA) irányelveinek megfelelő Business és Management Coach képzést a Dr. Bodó Training és Tanácsadó Kft.-nél.

ALKALMAZOTT MÓDSZEREK

A képzés során a résztvevők konkrét előadásokat dolgoznak ki, és adnak elő. **Video-feedback technikával** követjük nyomon a készségek gyakorlatba való beültetését. **Személyes visszajelzésekkel támogatjuk** a résztvevők folyamatos fejlődését. A résztvevők a tréning után **CD-n megkapják saját prezentációikat, amit otthon ismételten visszanezhetnek.**

VÁRHATÓ EREDMÉNYEK

A képzés eredményeként a résztvevők képesek lesznek mondanivalójukat hatásosan megfogalmazni, hitelesen, meggyőzően előadni, ezáltal sikeresen képviselik önmagukat és a céget mind a külső, mind a belső ügyfelek felé.

MEGGYŐZŐ PREZENTÁCIÓ

2016. június 29-30.,
Budapest

Prezentációs készségfejlesztő tréning a mindennapi sikerekhez



www.iir-hungary.hu

06-1/459-7301

training@iir-hungary.hu

Az IIR Magyarország felnőttképzési intézmény.
Intézményakreditációs listaszám: AL-2748

TN6013

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____
Irányítószám _____ Helység _____
Utca/Postafiók _____

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.
² A képzés/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.
³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2016. MÁJUS 13-IG		2016. MÁJUS 14-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> MEGGYŐZŐ PREZENTÁCIÓ: 2016. JÚNIUS 29-30., BUDAPEST	209.000 Ft	40.000 Ft	249.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készíthető.

CSOPORTOS KEDVEZMÉNY

Két fő jelentkezése esetén a 2. személy **10% kedvezményt** kap. Amennyiben három fő regisztrál, a 2. személy **10%**, a 3. személy pedig **20% kedvezményt** kap.
4 főtől kérje egyedi ajánlatunkat! 06-1/459-7334

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünk-höz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utavány feladóvenyével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszámítási- és inkasszódíj megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogját fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-álla/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-álla/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megteríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Takács Tünde 06-1/459-7300
Koncepció: Lukácsi Ágnes 06-70/703-5465
Marketing: Mile Mónika 06-1/459-7334