

Wystąpienia publiczne i przywództwo w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE



Program studiów

9

184

12

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

Podstawy wystąpień publicznych (8 godz.)

- Wyznaczanie ogólnego i szczegółowego celu wystąpienia
- Kreatywne techniki tworzenia wystąpień publicznych
- Tworzenie struktury nowoczesnej prezentacji
- Skuteczne techniki radzenia sobie z tremą
- Efektywne sposoby zapamiętywania wystąpień

Dzięki temu modułowi postawisz pierwsze kroki w wystąpieniach publicznych. Nauczysz się sprawnie konstruować wystąpienia publiczne i osiągać cele ważne dla Ciebie i Twojej organizacji. Sprawdzone techniki pozwolą Ci na efektywne zapamiętanie i wygłaszanie krótkich, średnich i długich wystąpień, dzięki czemu ze spokojem będziesz w stanie przekazać to, na czym Ci zależy.

Networking i autoprezentacja (4 godz.)

- Networking, jako narzędzie do budowania trwałych relacji biznesowych
- Autoprezentacja siebie i firmy

Dzięki temu modułowi przećwiczysz łatwy sposób nawiązywania pierwszego kontaktu i szybkiego budowania wiarygodności w oczach rozmówcy.

Perswazja jako narzędzie wpływowego lidera i mówcy (16 godz.)

- Sposoby udzielania wspierającej i rozwijającej informacji zwrotnej
- Budowanie zaufania i kontaktu z publicznością
- Wykorzystanie automatyzmów do moralnego wywierania wpływu
- Utrzymywanie zainteresowania i wzbudzanie pragnienia
- Zastosowanie reguł wywierania wpływu w wystąpieniach publicznych

W tym module opanujesz ważną sztukę przekonywania innych do swoich pomysłów lub zachęcania ludzi do podejmowania określonych działań.

Głos i mowa ciała jako skuteczne narzędzia komunikacji (8 godz.)

- Techniki modulacji i emisji głosu



- Odkrycie własnego optimum w zakresie głośności, intonacji i tempa
- Naturalna postawa
- Celowe poruszanie się podczas wystąpienia
- Wspierające gesty i spójna mimika

Dzięki temu modułowi wzmocnisz swój przekaz odpowiednią postawą, ruchem po scenie i celowymi gestami. Nauczysz się, jak efektywnie korzystać ze swojego głosu, aby być odbieranym jako pewny siebie mówca i przekonujący lider.

Retoryka, czyli skuteczne użycie słowa (4 godz.)

- Słowo i jego znaczenie
- Dobór słów oraz konstrukcja zdań
- Figury retoryczne
- Logiczne wystawianie się

Dzięki temu modułowi poznasz rzadko stosowaną na wysokim poziomie sztukę retoryki, dzięki której wyróżnisz się jako mówca w świecie biznesu.

Przywództwo, czyli autentyczna komunikacja (16 godz.)

- Pięć etapów budowy pozycji lidera w zespole
- Expose menedżera
- Storytelling w praktyce lidera
- Prezentowanie wizji i planów strategicznych w interesujący, zrozumiały i motywujący sposób
- Przywództwo a zarządzanie

Dzięki temu modułowi zdobędziesz umiejętność szybkiego i skutecznego zjednywania zespołu pozwalającego na realizację celów biznesowych.

Naturalny lider i mówca (8 godz.)

- Mówienie o emocjach tu i teraz jako wpływowe narzędzie komunikacji
- Bezpośrednie i pośrednie wywoływanie emocji
- Ja jako autentyczny lider i mówca
- Budowanie i wydobywanie naturalności lidera i mówcy
- Mówienie o wartościach w działaniu

W tym module zdefiniujesz to, co czyni Cię autentycznym mówcą. Znajdziesz swoje silne strony



naturalnego lidera, na bazie których będziesz prowadził swoje wystąpienia.

Improwizacja, czyli skuteczne radzenie sobie w trudnych sytuacjach (8 godz.)

- Odpowiedź na trudne sytuacje sceniczne
- Sztuka błyskawicznego doboru słów
- Wystąpienie pod presją

Dzięki temu modułowi w łatwy sposób będziesz podejmował się wystąpień bez względu na temat, okoliczności i publiczność, a co najważniejsze, bez potrzeby czasu na przygotowanie.

Storytelling w biznesie (16 godz.)

- Z czego powinna składać się dobra historia
- Jak wykreować bohatera
- Kim jest Twój wróg
- Dlaczego Twój biznes potrzebuje fabuły
- Opowieść o Twoich wartościach
- Ty jako bohater

W tym module poznasz się z storytellingiem i możliwości jego wykorzystania w życiu prywatnym i zawodowym.

Erystyka i sztuka argumentowania (8 godz.)

- Chwyty erystyczne
- Typy argumentów
- Jak argumentować, by przekonać
- Wygrywanie debat

Dzięki temu modułowi nauczysz się wygrywać spory i używać trafnych argumentów podczas wystąpień publicznych, spotkań biznesowych i debat.

Profesjonalny wizerunek mówcy (8 godz.)

- Praca z kamerą, mikrofonem i mównicą
- Wygląd zewnętrzny jako skuteczne narzędzie budowania wizerunku

Dzięki temu modułowi wykreujesz swój pozytywny wizerunek pracując z kamerą, mikrofonem i mównicą. Dowiesz się, jak wypaść profesjonalnie podczas wystąpienia na żywo.



Wystąpienia publiczne w mediach (8 godz.)

- Występy w mediach – jak zainteresować media swoją osobą
- Najważniejsze zasady wystąpień publicznych w mediach
- Zarządzanie emocjami i budowanie stanu mówcy podczas wystąpień publicznych
- Obniżanie stresu podczas wystąpień publicznych

Dzięki temu modułowi dowiesz się, jak skutecznie zaprezentować się w świecie mediów. Co robić, a czego unikać, aby zostać odebranym w sposób, na jakim Ci zależy.

Wystąpienia publiczne i komunikacja online (8 godz.)

- Prowadzenie spotkań online i komunikacja z zespołem
- Prezentowanie danych i przekazywanie informacji podczas wideokonferencji
- Wystąpienia publiczne online

W tym module dowiesz się, jak skutecznie prowadzić spotkania online, jak prezentować dane ważne dla Twojej organizacji oraz jak występować publicznie podczas spotkań wideo. Przedmiot w całości realizowany online.

Prezentacje sprzedażowe (16 godz.)

- Określenie własnej osobowości prezenterkiej
- Stworzenie biznesowej prezentacji realizującej zadany cel

Dzięki temu modułowi stworzysz profesjonalną prezentację i nauczysz się w wiarygodny sposób bronić swoich pomysłów.

Negocjacje w biznesie (8 godz.)

- Modele i style negocjacyjne
- Techniki prowadzenia rozmów
- Taktyki negocjacyjne
- Strategie osiągania korzystnych porozumień
- Określenie BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement) i WATNA (Worst Alternative To a Negotiated Agreement)
- Finalizacja porozumienia i dbanie o trwałość relacji biznesowej

Dzięki temu modułowi opanujesz sztukę negocjacji. Nauczysz się, jak budować obopólne korzyści, skutecznie wykorzystywać techniki perswazji oraz wygrywać spory, nawet w trudnych, kryzysowych sytuacjach. Zdobędziesz praktyczną wiedzę, która pozwoli Ci realizować korzystne transakcje i utrzymać



długoterminowe, wartościowe relacje z partnerami.

Komunikacja międzykulturowa (8 godz.)

- Strategie współpracy z osobami z kultur wysokokontekstowych i niskokontekstowych
- Adaptacja stylu komunikacji do odbiorcy z odmiennego kręgu kulturowego
- Strategie współpracy wielokulturowej
- Sztuka perswazji w wielokulturowym świecie
- Strategie dla liderów międzykulturowych
- Modele kulturowe w biznesie
- Budowanie relacji z partnerami międzynarodowymi

Dzięki temu modułowi zwiększysz swoją skuteczność jako globalny lider i mówca. Zrozumiesz, jak tło kulturowe wpływa na komunikację i zarządzanie zespołem. Nauczysz się unikać pułapek wynikających z różnic kulturowych oraz dostosowywać swój styl komunikacji i prezentacji do międzynarodowej publiczności, zyskując przewagę konkurencyjną na globalnym rynku.

Wystąpienia publiczne podczas eventów (8 godz.)

- Prowadzenie eventu
- Zapowiadanie mówcy, podziękowania i wręczenie nagród
- Bycie prelegentem podczas konferencji

W tym module poznasz sekrety prowadzenia wydarzeń biznesowych. Nauczysz się fachowo zarządzać wydarzeniem z perspektywy sceny i posiadasz zdolność łatwego kierowania uwagą odbiorców.

Symulacje wystąpień publicznych (24 godz.)

- Prezentacje biznesowe (8 godz.)
- Przemówienia tematyczne (informacyjne, okolicznościowe, motywacyjne, improwizowane, kryzysowe, inspirujące) (16 godz.)

Dzięki temu modułowi poznasz zasady tworzenia mów tematycznych. Rezultatem tego będzie swoboda w zabieraniu głosu bez względu na okoliczności.

Forma zaliczenia

- wystąpienie publiczne podczas symulowanej konferencji biznesowej