**Program kursu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tytuł kursu** | | **Sztuka wystąpień publicznych** | | |
| **Adresat kursu** | | **Kadra administracyjna UW** | | |
| **Informacje dotyczące prowadzącego kurs:** | | | | |
| **Imię i nazwisko** | | **Michał Skoniecki** | | |
| **Kontakt** | | **michal.skoniecki@gmail.com** | | |
| **Informacje dotyczące kursu:** | | | | |
| **Liczba godzin dydaktycznych** | | **8** | | |
| **Termin kursu** | | **23.03.2023** | | |
| **Dni i godziny zajęć** | | 1 | 9.00-16.00 | |
| **Miejsce prowadzenia zajęć** | | Budynek Neofilologii, Dobra 55 | | |
| **Rodzaj prowadzonych zajęć** | | Warsztat - Ćwiczenia | | |
| **Opis programu zajęć** | | 1. Pretest 2. Wstęp  * Przedstawianie się * Omówienie celów szkolenia oraz oczekiwań uczestników. * Czym jest autoprezentacja - cechy dobrej prezentacji * Techniki autoprezentacyjne  1. Jak się przygotować?  * Przygotowanie treści * Przygotowanie oprawy * Dostosowanie sposobu prezentacji do odbiorcy * Profilowanie odbiorcy * Ćwiczenie – stworzenie profilu odbiorcy  1. Przygotowywanie prezentacji  * Przygotowanie informacji * Składowe prezentacji – odpowiedni dobór elementów prezentacji * Struktura wystąpienia * Ćwiczenie – stworzenie planu prezentacji * Sposoby rozpoczynania prezentacji. * Sposoby kończenia prezentacji * Używanie cytatów, statystyk, pytań, historii, dowcipów * Używanie zdjęć * Jak tworzyć rozwinięcie. * Cel wystąpienia, teza, argumenty, kontrargumenty z sali, przykłady, ciekawostki * Zasada 3xP * Ćwiczenie – przygotowanie własnej prezentacji według punktów wskazanych przez trenera * Studium przypadku - analiza prezentacji  1. Autoprezentacja  * Cechy dobrego prezentera * Jak radzić sobie z tremą * Jak się ubrać * Budowanie pozytywnego wizerunku * Techniki perswazji * Ćwiczenie – zaprezentowanie prezentacji na forum  1. Podsumowanie   Post-test | | |

|  |
| --- |
| **Efekty kształcenia:**  Umiejętności   * Formułowanie celu wystąpienia * Tworzenie planu wystąpienia * Wywieranie wpływu na słuchaczy poprzez stosowanie odpowiednich technik argumentacji * Budowanie zaangażowania grupy odbiorców * Dopasowanie komunikatu do odbiorcy   Wiedza   * Poznanie struktury wystąpienia * Poznanie technik argumentacji   Motywacja:   * Świadomość istnienia różnych sposobów angażowania uwagi odbiorcy i możliwości korzystania z nich w różny sposób * Przekonanie, że trzeba dopasować sposób komunikacji do rozmówcy   Świadomość, że odbiorcy oceniają pewne elementy naszej prezentacji, dzięki czemu można doskonalić warsztat |
| **Metody pracy:**   * praca w parach * praca w podgrupach * prezentacje * dyskusja na forum całej grupy * studium przypadku * ćwiczenia indywidualne * odgrywanie scenek/ról * burze mózgów |
| **Metody weryfikacji efektów kształcenia:**  Pretest/Posttest  Kontrola bieżąca |

Przygotował: Michał Skoniecki