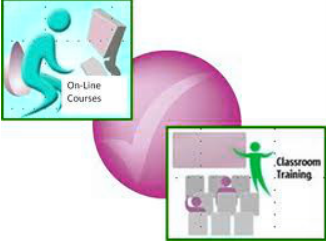
	Curs : Tehnici de Prezentare
	Descriere ocupatie : Oamenii vorbesc in public, indiferent daca aceasta se intampla in cadrul unei întâlniri de afaceri sau a unei intruniri de familie. Nu toata lumea priveste cu ochi buni aceasta oportunitate, dimpotriva multi dintre cei care urmeaza sa sustina o prezentare in public sunt sperati de acest gand. Oamenii fac prezentari zilnic, fie in cadrul unei banale conversatii cu managerul sau in fata unui auditoriu mai numeros . Prezentarile joaca un rol important in toate domeniile de activitate deoarece prin prisma lor ceilalti apreciaza eficienta . Orice afacere depinde in foarte mare masura de abilitatea celor implicati de a comunica si colabore eficient, atat in interiorul companiei, cat si in exterior, cu clientii si partenerii de afaceri. Modul de comportament cand se sustine o prezentare spune foarte multe nu numai despre prezentator si atitudinea lui fata de munca, ci si despre gradul de cunoastere al subiectului tratat. Aceasta abilitate de comunicare si colaborare eficienta este esentiala nu numai pentru a : informa, ilustra, decide, discuta, ci si pentru a : entuziasma, convinge, pune întrebări, motiva. Prezentarile trebuie considerate mai mult decat un mijloc funcțional de comunicare sau de luare de decizii, indiferent de cadrul in care sunt sustinute, oficial sau neoficial.
	Scopul cursului : Intelegerea si utilizarea metodelor, mijloacelor si tehnicilor de comunicare, tehnicilor de gestionare a stresului pentru a pregati si livra prezentari eficiente si memorabile . Obiectivul cursului : Dezvoltarea abilitatilor de prezentare, astfel incat mesajul dorit sa ajunga cat mai putin distorsionat la publicul vizat, iar atentia acestuia sa fie maxima pe toata durata prezentarii.
	Grup Tinta : Cei care vor sa-si imbunatateasca abilitatile de prezentare : • top & middle management • personal din vanzari • traineri • persoane care sustin frecvent prezentari • oricine doreste sa prezinte eficient
	Competente dobandite : ➤ Familiarizarea cu toate etapele pregatirii si sustinerii unei prezentari ➤ Cunoasterea celor mai eficiente metode pentru a obtine rezultatul asteptat din partea auditoriului ➤ Insusirea capabilitatilor de motivare si captare a atentiei

	auditoriului ➤ Imbunatatirea stilului de prezentare ➤ Imbunatatirea autocontrolului prin dominarea tracului si utilizarea emotiilor in mod constructiv ➤ Observarea atitudinii audientei fata de mesajele pe care le transmitsi.
	Tematica : I. COMUNICAREA IN PREZENTARI ♣ Comunicare: importanta si caracteristici ♣ Reguli de construire a mesajelor in prezentari – Regula mesajelor concise ♣ Mesaje asertive in prezentari ♣ Receptionarea mesajelor in prezentari prin ascultare – activa, selectiva, ♣ Evitarea ascultarii pasive si combative ♣ Limbaj reactiv versus proactiv in prezentari II. PREZENTATORUL Conduita in afaceri – reguli ♣ O intrare reusita- factori critici in deschidere ♣ Cum se formeaza prima impresie? ♣ Greseli frecvente la o prima intalnire/prezentare ♣ Dress code-ul in functie de tipul de prezentari ♣ Impactul si controlul comunicarii non-verbale in prezentari ♣ Reguli de urmat Puterea in prezentare ♣ Tipuri de putere in prezentare: fuga, atacul, manipularea, afirmarea ♣ Tracul vorbirii in public ♣ Exercitii fizice si mentale care ajuta la diminuarea stresului ♣ Tehnici de influentare a publicului Gestionarea distantelor in spatiul de prezentare – pozitionarea ♣ Gestionarea materialelor de prezentare ♣ Gestionarea instrumentelor si a mijloacelor vizuale ♣ Pozitionarea fata de public – pozitia 0, careul de 4m, ochiul printului III. PREZENTARILE DE BUSINESS Planificarea si pregatirea prezentarii ♣ Planificarea prezentarii – metoda DOME (diagnoza, obiective, metode, evaluare) ♣ Tipuri de prezentari ♣ Stabilirea rolurilor in echipa ♣ Tipuri de structura. Reguli de structurare ♣ Cum se deschide o prezentare ♣ Regula celor 10 intrebari – Q 10 ♣ Evadarea din textul scris -Hartile mentale ♣ Prezentari corect structurate ♣ Elemente [.ppt]; format si stil Prezentarile de vanzari

	♣ Caracteristici ale prezentarilor de vanzari ♣ Cum sa-ti promovezi un produs sau un serviciu prin beneficii si avantaje ♣ PUV –propunerea unica de vanzare ♣ BUP – beneficiul unic perceput ♣ Factori critici in incheierea unei prezentari ♣ Incheieri de impact ale prezentarilor IV. DISCURSUL PUBLIC ♣ Pregatirea strategiei ♣ Pregatirea scenei ♣ Organizarea discursului – componentele discursului ♣ Oratoria ♣ Tipuri de discurs: discursuri informative, persuasive, generatoare de atmosfera ♣ Discursul persuasiv – pathos, ethos, logos, mythos ♣ Impactul umorului in prezentari, cum puteti profita de umor ♣ Cand umorul nu este binevenit V. AUDITORIUL ♣ Profilul si personalitatea auditoriului ♣ Curba ascultarii, curba uitarii, ♣ Comunicare eficienta cu grupuri ♣ Semnale de alarma – cum sa citești limbajul nonverbal al auditoriului ♣ Cum furnizam feedback auditoriului ♣ Cum se adreseaza intrebari auditoriului ♣ Cum raspundem la intrebarile auditoriului ♣ Model de raspuns la intrebari dificile ♣ Tipologia si managementul participantilor dificili din auditoriu ♣ Solutii pentru depasirea situatiilor critice
	Studii si /sau calificari : Studii medii (Diploma de Bacalaureat sau Adeverinta)
	Tip Curs : Perfectionare

	Durata : Varianta 1 in Clasa : 40 de ore (5 zile) Varianta 2 Blended Learning : 6 saptamani Varianta 3 E-Learning : 5 saptamani
	Desfasurare : Varianta 1 in Clasa : 16 ore Pregatire teoretica : Consta in parcurgerea si rezolvarea de exercitii conform programei de curs 24 ore Pregatire practica : Consta in elaborarea unei Prezentari, sub indrumarea formatorilor, in timpul cursului si care va constitui proba practica (proiectul) pentru examinarea finala Varianta 2 Blended Learning : 5 saptamani in format Elearning + parcurgerea unei pregatiri intensive + examenul conform procedurii ANC Varianta 3 E-Learning : 5 saptamani pe platforma online : saptamanal cursantul va avea posibilitatea de a parcurge in ritm propriu modulul teoretic + test saptamanal online + tema saptamanala La final se va sustine examenul final : testul final online + proiectul realizat pe parcursul celor 5 saptamani Cursantii care promoveaza examenul final vor obtine Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING
	Pret : Varianta 1 in Clasa : 750 lei Costul cursului include : Mapa de curs, Suportul de curs in format electronic si pe hartie, Certificatul de Absolvire si Suplimentul descriptiv, Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING, Materiale informative, Taxa de examinare si Pauzele de cafea . Varianta 2 Blended Learning : 400 lei + 250 lei (taxa examinare) Costul cursului include : Mapa de curs, Suportul de curs in format electronic, Certificatul de Absolvire si Suplimentul descriptiv, Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING, Materiale informative, Taxa de examinare si Pauzele de cafea . Varianta 3 E-Learning : 400 lei Costul cursului include : Suportul de curs in format electronic, Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING si Materiale informative .
	Plata : Contravaloarea cursului va fi achitată integral în Contul IBAN : RO82RZBR0000060016535574 deschis la Raiffeisen Bank SA , Agenția Independenței Iasi , copia ordinului de plată prin care s-a achitat taxa de curs va fi trimisa pe adresa de e-mail : office@idconsulting.ro

	Inscriere : Inscrierea participantilor se poate face : - In limita locurilor disponibile, in ordinea primirii documentelor necesare inscrierii - Cel tarziu cu 7 zile inainte de data anuntata pentru inceperea cursurilor Pentru Varianta 1 in Clasa si Varianta 2 Blended Learning : Inscrierea se va face in limita locurilor disponibile (minim 15 participanti – maxim 28) prin primirea de catre organizatori a Formularului de inscriere completat Acte Necesare Inscrierii : - Copie dupa actul de identitate (C.I.sau B.I.) - Copie dupa certificatul de nastere - Copie dupa certificatul de casatorie (in cazul schimbarii numelui) - Copie dupa diploma de bacalaureat - Adeverinta medicala (in original cu mentiunea "clinic sanatos" sau "apt inscriere curs ...") Pentru Varianta 3 E-Learning : Acte Necesare Inscrierii : - Copie dupa actul de identitate (C.I.sau B.I.) - Copie dupa certificatul de nastere - Copie dupa certificatul de casatorie (in cazul schimbarii numelui) - Copie dupa diploma de bacalaureat
	Detalii Suplimentare : Varianta 1 si Varianta 2 : - Grupa minima 15 persoane maxim 28 persoane - Examenul de absolvire (si Pregatirea suplimentara) se va sustine la sediul ID CONSULTING (sau intr-o locatie mentionata in prealabil) si va consta intr-o proba teoretica (test grila) si una practica (proiect – Presentari) - Prin promovarea examenului de absolvire se obține Certificat de Absolvire ANC impreuna cu Suplimentul descriptiv. Pentru orice alte detalii legate de curs va rugam : Urmarii informatiile de pe site-ul ID CONSULTING Contactati-ne pe de e-mail : office@idconsulting.ro sau la telefon : 0736924359, 0748763228