

## Выступление с докладом

**Целевая аудитория:** Руководители высшего и среднего звена, руководители отделов маркетинга и PR

**Цель:** развить навыки, необходимые для успешного публичного выступления

### **В программе:**

Определение цели выступления

Эмоциональная настройка на выступление

Развитие раскованности и уверенности во время выступления

Приемы привлечения и удержания внимания аудитории

Особенности работы с нисходящей аудиторией, уменьшение дистанции

Создание доверительной атмосферы

Определение участниками своих сильных сторон как ораторов

Этапы подготовки речи и выступления перед аудиторией

Использование своего невербального поведения для повышения эффективности выступления

Специфика убеждающего выступления

"Заражающее" выступление: как повести за собой?

Самопрезентация. Навыки эффективной самопрезентации: понимание закономерностей успешной деловой самопрезентации, умение создавать необходимый внешний образ и производить нужное впечатление. Эмоциональная компетентность как основа успешной самопрезентации. Уверенность при самопрезентации. Получение обратной связи от участников тренинга и тренеров об эффективности самопрезентации, сильных сторонах и «зонах роста» конкретного участника

Вариативность поведения выступающего в непредвиденных обстоятельствах

Взаимодействие с «трудными» и манипулятивными слушателями, выходы из сложных ситуаций, методы разрешения конфликтов

### **По окончании тренинга участники:**

Узнают о том, как работать с нисходящей аудиторией, привлекать и удерживать ее внимание на протяжении всего выступления

Научатся производить на аудиторию нужное впечатление и завоевывать ее расположение к себе

Будут готовы к экспромтам и неожиданным ситуациям во время выступления

Повысят свою эффективность как руководителей

*Каждый участник получает комплект раздаточных материалов и сертификат участника тренинга.*