

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Talent autoprezentacji
dr Piotr Wachowiak

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania
z siedzibą w Rzeszowie
27 września 2012 r.

Organizatorzy



Partner strategiczny

NBP
Narodowy Bank Polski

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

Cele prezentacji



- **Umiejętne sprzedanie samego siebie.**
- **Oczarowanie słuchaczy.**
- **Pozyskanie zaufania u słuchaczy.**
- **Wywarcie odpowiedniego wpływu na słuchaczy.**

Przygotowanie prezentacji

Należy odpowiedzieć na następujące pytania:

1. Kto dokonuje prezentacji?
2. Kto będzie słuchaczem?
3. W jakim celu dokonujesz prezentacji ?
4. Co chcesz powiedzieć?
5. Jak masz wystąpić?
6. Kiedy masz wystąpić?



Przed wystąpieniem

- Należy zrobić próbę.
- Należy opanować treść.
- Należy odprężyć się.
- Należy skoncentrować się.
- Należy poszukać życzliwych twarzy na sali.
- Należy mieć życzliwą twarz.





Logiczność wypowiedzi

Zacznij od tego, że powiesz, co chcesz powiedzieć,
potem powiedz to, a na zakończenie powiedz co powiedziałeś.

Grenville Janner

1. **Rozpoczęcie.**
2. **Motywacja.**
3. **Plan.**
4. **Treść (podział na części zgodnie z planem).**
5. **Podsumowanie.**
6. **Zakończenie.**

Postawa



- **Pozytywne nastawienie do słuchaczy.**
- **Wywołanie pozytywnego efektu pierwszego wrażenia – 55% mimika, 38% ton głosu, 7% to co się mówi.**
- **Wygląd – zjawisko aureoli.**
- **Kontakt wzrokowy z rozmówcą – 30% - 60% czasu rozmowy.**
- **Gestykulacja – swobodne naturalne ruchy.**

Sposób mówienia

- **Intonacja.**
- **Tempo mówienia.**
- **Wyraźna wymowa.**
- **Siła głosu.**
- **Stanowczość wypowiedzi.**



Przekazywana treść

**Powiedz to, co jest im
potrzebne, nie wszystko, co
ty wiesz na dany temat.
Przekazuj tylko te informacje,
które prowadzą Ciebie do
celu.**



Kluczowe czynniki sukcesu w prezentacji własnej osoby

- **Dobre przygotowanie.**
- **Logiczna wypowiedź.**
- **Otwarta postawa.**
- **Mówienie w sposób zrozumiały.**
- **Przekazywanie informacji w sposób interesujący.**



Podsumowanie

- **Bądź przekonany do tego, co mówisz.**
- **Mów do ludzi.**
- **Mów do rzeczy.**

