



Presentationsteknik MiniMax

8 februari eller

26 april 2012

Klara Konferens



Kursledare

Sofie Nylén, PROVERBA

Sofie har mycket meriterande kunskaper i presentationsteknik. Därtill är hon mycket omtyckt och engagerad som föreläsare.

Målgrupp

Kursen vänder sig till dig som talar regelbundet. Du vill utveckla din helhet som talare och bli säkrare på att budskapet går fram.

Du vill använda dina nya kunskaper för att till exempel:

- förankra beslutsunderlag
- presentera strategiska budskap
- redovisa projektstatus
- entusiasmera medarbetarna

Förkunskaper

Inga särskilda förkunskaper krävs.

Mål och resultat

För att dina nya kunskaper verkligen ska sätta sig kommer en praktisk övning att genomföras under kursen. Du kommer att få individuell feedback från kursledaren och utveckla just din förmåga att:

- bli en naturlig auktoritet inom ditt område
- behärska en situation utan att dominera den
- hitta en naturlig väg för dina åhörare att anta din ståndpunkt
- hålla kontakt med dina åhörare genom hela presentationen

Lyft dina presentationer - tekniken som gör skillnad

Kursen lär dig effektiva och fungerande strategier för att förbereda och genomföra en modern presentation, där budskapet är tydligt och intresset hålls uppe - hela vägen.

Du får kunskap om hur du kan lyfta dina presentationer och fånga din publik på ett effektivt och professionellt sätt. Du lär dig att bemöta invändningar utan att det märks, att styra agendan och ta och behålla initiativet genom hela presentationen.

Kursen ger dig tipsen som förstärker ditt budskap och som gör att åhörarna lättare kan ta till sig dina åsikter och ditt budskap.

Din trygghet i rollen som talare kommer att öka i takt med att du lär dig hantera verktygen för presentationsteknik. Du kommer att känna dig mer säker och ditt självförtroende kommer att stärkas på ett sätt som gör hela skillnaden, både för dig själv och dina åhörare.

Ur innehållet:

- ✓ **Entré och sorti | Retorikens mål och medel**
- ✓ **Formuleringskonst: att skapa "sound bites" som åhörarna inte kan glömma**
- ✓ **Kan du få dem att le, kan du få dem att lyssna**
- ✓ **Argumentera – övertyga inte övertala**
- ✓ **Grunderna i "verbal judo": att använda motpartens argument och energi till din fördel. Hjärna och hjärta**
- ✓ **Hitta balansen mellan rationella och känslomässiga argument. Så "värmer" du ett tungt sakinnehåll. Så stabiliserar du ett känsloladdat budskap**
- ✓ **PowerPoint – hjälpmedel eller sömnpiller?**
- ✓ **Skapa närvaro genom "storytelling"**
- ✓ **Kroppsspråk | Spegling/pacing**
- ✓ **Pausering – det tysta redskapet**
- ✓ **Humor och skämt**
- ✓ **Att ställa och svara på frågor**

Tid och plats

Den 8 februari eller den 26 april 2012.
Klara Konferens, Vattugatan 6, nära centralstationen, Stockholm.

Deltagaravgift - Gå 4 betala för 3!

Deltagaravgiften är 3.980 kronor per person inklusive lunch, för- och eftermiddagskaffe samt dokumentation. Moms tillkommer.

Upplysningar

Kontakta Peter Ström via telefon 08 - 660 21 60 eller e-post: peter.strom@hjartum.se

Hotellrum

Kontakta gärna bokahotell.se

Anmälan

Använd något av nedanstående sätt:



hjartum.se



08 - 660 21 60



bokning@hjartum.se



08 - 660 21 75