

## PROGRAM SZKOLENIA / WARSZTATU

realizowanego w ramach projektu LLL - DIALOG Z PRZYSZŁOŚCIĄ  
współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego

|                                       |                                                   |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <b>NAZWA<br/>SZKOLENIA/ WARSZTATU</b> | <b>AUTOPREZENTACJA</b>                            |
| <b>łączna liczba godzin</b>           | <b>6 godzin szkolenia i 6 godzin certyfikacji</b> |
| <b>Data opracowania</b>               | 04.12.2024 r.                                     |

### Cele szkolenia/ warsztatu

1. Rozwój umiejętności autoprezentacyjnych – uczestnicy nauczą się, jak skutecznie przedstawiać siebie w różnych sytuacjach zawodowych i prywatnych.
2. Zwiększenie pewności siebie – poprzez ćwiczenia i gry uczestnicy zyskają większą pewność w wystąpieniach publicznych oraz w kontakcie z innymi osobami.
3. Doskonalenie umiejętności komunikacyjnych – uczestnicy poznają techniki efektywnej komunikacji werbalnej i niewerbalnej, które pomogą im w przekazywaniu jasnych i przekonujących informacji.
4. Świadome budowanie wizerunku.
5. Zarządzanie stresem i treścią.
6. Improwizacja i elastyczność w komunikacji.
7. Efektywne przedstawianie siebie w sytuacjach zawodowych.

### Efekty uczenia się osiągnięte w wyniku realizacji szkolenia/ warsztatu

1. Uczestnik jest świadomy zasad skutecznej autoprezentacji – zna kluczowe elementy autoprezentacji.
2. Zna techniki radzenia sobie ze stresem – zdobędzie podstawową wiedzę na temat źródeł stresu oraz technik zarządzania treścią i opanowania emocji podczas wystąpień publicznych.
3. Rozumie znaczenie komunikacji niewerbalnej.
4. Uczestnik potrafi skutecznie zaprezentować siebie w wybranych sytuacjach – w krótkiej, jak i dłuższej formie (np. „elevator pitch”), uwzględniając odbiorców i kontekst.
5. Wykorzystuje techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej – stosuje odpowiedni ton głosu, gestykulację, mimikę oraz kontakt wzrokowy, aby budować atrakcyjny przekaz.
6. Zarządza stresem i emocjami podczas wystąpień – uczestnik zna techniki oddechowe i relaksacyjne, które pomagają kontrolować emocje przed i w trakcie autoprezentacji.
7. Improwizuje i elastycznie reaguje na zmiany – wie, jak reagować na trudne pytania lub nieprzewidziane sytuacje podczas prezentacji.
8. Uczestnik jest pewny siebie w kontaktach interpersonalnych – rozwinie kompetencje związane z wystąpieniami publicznymi, co wpłynie na jego pewność siebie w sytuacjach zawodowych i prywatnych.
9. Jest świadomy własnych mocnych i słabych stron – nauczy się refleksji nad swoimi umiejętnościami autoprezentacyjnymi i będą potrafili samodzielnie pracować nad ich rozwojem.
10. Jest otwarty na feedback i gotowy do pracy nad sobą.

### Treści programowe

1. Wprowadzenie do autoprezentacji; definicja i znaczenie autoprezentacji.
2. Kluczowe elementy autoprezentacji: komunikacja werbalna, niewerbalna, wizerunek.
3. Zasady skutecznej komunikacji.
4. Rola tonu głosu, mowy ciała, mimiki oraz kontaktu wzrokowego.
5. Budowanie pewności siebie i radzenie sobie ze stresem.
6. Ćwiczenia relaksacyjne i oddechowe pomocne przy autoprezentacji.
7. Ćwiczenia praktyczne i symulacje.
8. Gry i interakcje wspierające rozwój: improwizacja i elastyczność w autoprezentacji poprzez gry zespołowe.
9. Rywalizacja i praca zespołowa – symulacje sytuacji zawodowych z feedbackiem grupowym.



Fundusze Europejskie  
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita  
Polska

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



**NCBR**  
Narodowe Centrum Badań i Rozwoju

### Materiały dydaktyczne, literatura

Gra edukacyjna (nazwa, wydawnictwo): Otwarte karty – Studio DINKSY, Mądrość Słów – GraSzkoleniowa.pl, Storymaker – RSQ Management Sp. z o.o., ARCHETYPKI – Zwrotnica, 3 kolory feedbacku – Montownia Sukcesu, Początki historii – Zwrotnica oraz aktywności autorskie – dobór w zależności od specyfiki grupy i procesu pracy.

Inne (jakie?): materiały autorskie jak: formularze, ilustracje, plannery, handouty itp.

### Metody nauczania

|   |                             |   |                      |
|---|-----------------------------|---|----------------------|
| X | ćwiczenia w parach/ grupach | X | dyskusja dydaktyczna |
| X | praca indywidualna          | X | symulacje            |
| X | case study                  | X | testy                |
| X | prezentacja                 |   |                      |



**Wyższa  
Szkoła  
Biznesu**  
w Gorzowie  
Wielkopolskim



**ZACHODNIA IZBA**  
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA



**ZDJ**  
WOJEWÓDZKI  
ZAKŁAD  
DOSKONAŁENIA  
ZAWODOWEGO  
W GORZOWIE WLKP.