

Kreowanie wizerunku managera

Szkolenie w CDV

Program

- 1. Wizerunek menedżera jako narzędzie komunikacji z otoczeniem.**
 - Omówienie pojęcia wizerunek, tożsamość menedżera,
 - Omówienie elementów wizerunku,
 - Omówienie cech image (syntetyczność; wiarygodność; pasywność; żywość; prostota; dwuznaczność),
 - Omówienie typów wizerunków, czynników wpływających na wizerunek.
- 2. Rodzaje wizerunków menedżera.**
- 3. Autoprezentacja jako świadome manipulowanie wrażeniem/strategie autoprezentacji.**
 - Omówienie strategii autoprezentacyjnych (ingracja; autopromocja; kreowanie wizerunku osoby, doskonałej moralnie; zastraszanie; wizerunek osoby bezradnej, zależnej od innych).
- 4. Wizerunek a komunikacja niewerbalna.**
 - Omówienie komunikacji niewerbalnej jako sygnałów w komunikowaniu, w tym: kinezjetyka; parajęzyk; autoprezentacja (techniczna); dotyk; proksemika; chronemika; elementy otoczenia.
- 5. Zasady kreowania zaufania przez menedżera.**
 - Omówienie elementów wpływających na budowę zaufania wśród publiczności.

6. **Narzędzia wykorzystywane przez menedżera do kreowania własnego wizerunku w zespole.**
 - Styl zarządzania/styl komunikacji z zespołem,
 - Budowa kultury organizacyjnej własnego zespołu,
 - Sztuka wywierania wpływu na zespół pracowników.
7. **Zasady savoir-vivre wykorzystywane podczas kreacji wizerunku menedżera.**
 - Omówienie savoir-vivre z perspektywy ubioru, formy zachowań podczas wizyt, korespondencji, etykiety telefonicznej.
8. **Zarządzanie sytuacjami kryzysowymi związanymi z wizerunkiem menedżera/ochrona wizerunku menedżera.**
9. **Istota prezentacji i wystąpień publicznych jako proces komunikacji z otoczeniem.**
 - Omówienie prezentacji z pkt. widzenia strategii przygotowania.
 - Omówienie prezentacji jako działania marketingowego.
10. **Rola prezentera – zdefiniowanie oczekiwań publiczności.**
 - Omówienie roli prezentera jako kreatora prezentacji,
 - Analiza prezentera pod kątem jego oceny ze strony słuchaczy.
11. **Opracowanie strategii przekazu informacji – komunikacja informacyjna i perswazyjna.**
12. **Komunikacja werbalna – jak mówić aby publiczność słuchała.**
 - Omówienie procesu komunikacji werbalnej,
 - Omówienie negatywnych typów osobowościowych słuchaczy i sposobów radzenia sobie z nimi,
 - Omówienie typów rozmówców i sposobów radzenia sobie z nimi,
 - Omówienie komunikacji informacyjnej i perswazyjnej.

13. **Przygotowanie prezentacji/wystąpienia publicznego/zdefiniowanie etapów prezentacji.**
 - Omówienie procesu tremy i radzenia sobie z nim.
 - Omówienie strategii przygotowania prezentacji.
 - Projektowanie prezentacji (werbalnej i multimedialnej).
 - Układ prezentacji.
 - Wystąpienia nagrywane przed kamerą i odtwarzane wraz z bieżącym feedbackiem.
14. **Analiza prezentacji i wystąpienia publicznego pod kątem czasu, miejsca i wykorzystywania narzędzi podczas przekazu.**
15. **Analiza najczęściej pojawiających się błędów podczas prezentacji i wystąpień.**
16. **Doskonalenie umiejętności prezentacyjnych i wystąpień publicznych**

Czas trwania

2 dni | 16 godzin