



PREZENTÁCIÓS MESTERKURZUS

avagy:

GYŐZD MEG A MOAIT!

**Prezentáció:
ahol nem a részvétel,
hanem a győzelem a fontos.**

„Két-három éven belül elérkezik az idő, amikor az üzleti életben eladhatatlanná válik az a munkaerő, amelyik nem rendelkezik színvonalas prezentációs képességekkel.

Két-három éven belül elérkezik az idő, amikor professzionális prezentációs tudás nélkül nem nyerhetünk új üzletet.

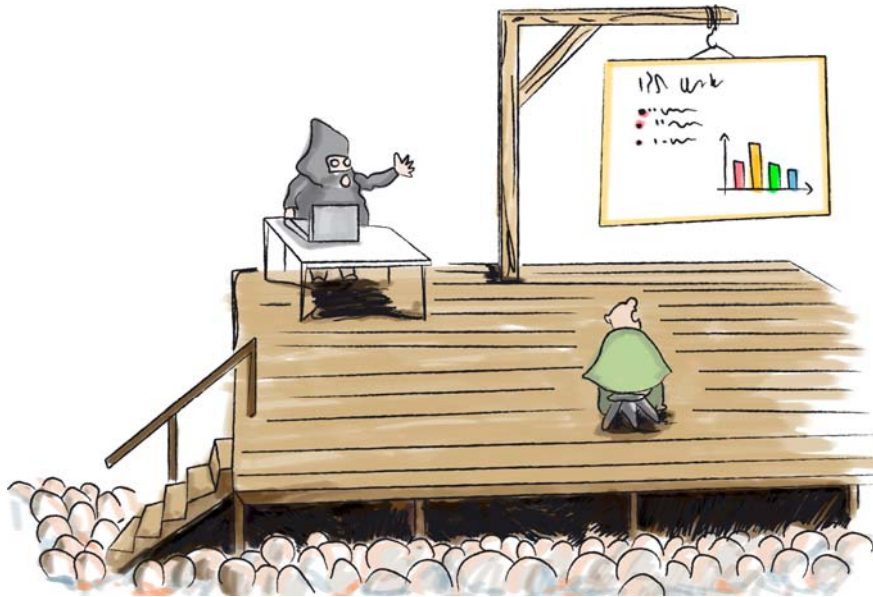
Két-három éven belül elérkezik az idő, amikor már túl késő lesz foglalkozni a kérdéssel.”

Kaszás György

CÍM 1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 5. ½ emelet
TELEFON (06 1) 266 7601, (06 1) 266 7602 / FAX (06 1) 266 7603
MAIL info@dft.hu / WEB www.mesterkurzusok.hu
INTÉZMÉNY-AKKREDITÁCIÓS LAJSTROMSZÁM AL-1160
FELNŐTTKÉPZÉSI NYILVÁNTARTÁSI SZÁM 01-0793-04



UGYE, ÖNNEK IS ISMERŐS A SZITUÁCIÓ?



AZ OKOK:

Alig van téma, amely iránt erősebb az érdeklődés manapság, mint a professzionális prezentálás területe. Szinte mindenki érzi, felismerte, hogy prezentációs, előadói tudását új alapokra helyezve tovább kell fejlesztenie. Kell! Egyszerűen azért, mert ez a karrierjének, előrelépésének egyik alapfeltétele. És azért is, mert ami prezentálói teljesítményként megfelelt tegnap, az holnap már kevesebb, mint kevés lesz.

Nem a győzelem, hanem a részvétel a fontos, mondta az újkori olimpiák atyja, Pierre de Coubertin báró, anno. Amiből máris világos számunkra, hogy a prezentáció miért nem olimpiai sportág. Mert a prezentációk, előadások azok az alkalmak, amikor – pardon, monsieur Coubertin - nem a részvétel, hanem a győzelem a fontos. Ehhez viszont néhány feltétel meglehetősen elengedhetetlenül szükséges. Például a nyilvános beszéd összetett készségét hibátlanul, mesterszinten birtokló előadó. Például az alapos felkészülés. És a meggyőző előadásmód. És épp ezek azok, amelyeknek a hiánya a gyakorlatban a prezentációk döntő többségén átüt, romba döntve minden reményt, amellyel az előadó színpadra lépett, s amellyel a hallgatóság helyet foglalt a széksorokban.

Hogy is írja Garr Reynolds PreZENTáció című könyvében? „/.../ az egész világon nap, mint nap, számtalan szakma képviselője szenved a harmatgyenge, élvezhetetlen prezentációktól, amelyek nembogy hatékonyak lennének, de többet ártanak, mint használnak.”

CÍM 1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 5. ½ emelet
TELEFON (06 1) 266 7601, (06 1) 266 7602 / FAX (06 1) 266 7603
MAIL info@dft.hu / WEB www.mesterkurzusok.hu
INTÉZMÉNY- AKKREDITÁCIÓS LAJSTROMSZÁM AL-1160
FELNŐTTKÉPZÉSI NYILVÁNTARTÁSI SZÁM 01-0793-04



A prezentációs és előadói kultúra alacsony átlagszínvonala rányomja bélyegét konferenciákra, egyetemi előadásokra, iskolai órákra, parlamentre, üzleti prezentációkra, ünnepekre, munkahelyi interjúkra, menedzment-meetingekre, cégösszejövetelekre, szakmai vitákra és szinte minden egyes nyilvánosság előtti megszólalásra. Az előadók rutintalanok, felkészületlenek, félnek, szürkék, a végén pedig egyértelműen megkönnyebbültek, hogy élve megúszták. A hallgatóság ennek következtében sokszor unja halálra magát, és keresi kétségbeesetten a teremből való menekülés útját.

Ezt a prezentációs mesterkurzust az a szükségszerűség hívta életre, hogy bár a magas szintű, tudatos és professzionális prezentáció- és nyilvánosbeszéd-kultúra az előadói és üzleti siker alapvetően meghatározó eleme, a hétköznapiakban ezt a területet korántsem kezelik helyi értékén (és akkor igen finoman fogalmazunk). Csak sejthető, ámde pontosan kiszámíthatatlan, hogy mennyi lehetőség, pénz, idő megy veszendőbe csak azért, mert a prezentálást nagy általánosságban olyan figyelemdeficittel kezelik, amilyennel, és nem gondolnak bele abba sem, hogy a prezentáció maga a direkt eladási munka. Ha ezt túl könnyedén vesszük, avagy elhibázzuk, akkor az érvényesülésünk és a cégünk érvényesülésének sírját ássuk meg.

Két-három éven belül elérkezik az idő, amikor az üzleti életben eladhatatlanná válik az a munkaerő, amely nem rendelkezik színvonalas prezentációs képességekkel. Két-három éven belül elérkezik az idő, amikor professzionális prezentációs tudás nélkül nem nyerhetünk új üzletet. Két-három éven belül elérkezik az idő, amikor már túl késő lesz foglalkozni a kérdéssel. Főként, ha a konkurenciánk, a vetélytársunk áll ott az előadói pódiumon, mi pedig a hallgatóság soraiban ülünk.

„Mert mindenkinek van üzenete. És minden üzenetnek van közönsége.” – mondja például a SpeakerSite szlogenje. A kérdés csak az, hogy vajon az üzenet gazdája képes-e a legnagyobb kommunikációs erővel előadni – és igen: eladni! – az üzenetét. Életfontosságú mindenki számára az, hogy a gondolatait, ötleteit hatásosan, színesen, különféle előadói eszközök és módszerek magabiztos használatával kommunikálja.



A KURZUS CÉLJAI:

- A prezentációs és előadói munka érzékeny rendszerként történő szemléltetése.
- A meglévő és a hiányzó egyéni előadói képességek, a prezentálói alkalmasság fejlesztése jelentőségének felismertetése.
- A prezentáció- és előadás-tervezés szerepének, folyamatának gyakorlati megközelítésű bemutatása.
- Az előadásmód gyakorlati kérdéseinek megtárgyalása.
- A résztvevők prezentációval kapcsolatos ismereteinek gyakorlati célú bővítése.
- Módszerek, trükkök, fogások bemutatása
- A résztvevők prezentációs munkájának tudatosabbá tétele.

CÍM 1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 5. ½ emelet
TELEFON (06 1) 266 7601, (06 1) 266 7602 / FAX (06 1) 266 7603
MAIL info@dft.hu / WEB www.mesterkurzusok.hu
INTÉZMÉNY-AKKREDITÁCIÓS LAJSTROMSZÁM AL-1160
FELNŐTTKÉPZÉSI NYILVÁNTARTÁSI SZÁM 01-0793-04





KIKNEK SZÓL?

Mindenkinek, aki vezető beosztásban dolgozik

Egy amerikai felmérés szerint a vezető beosztásban dolgozók munkaköre 80 százalékban kommunikációból áll. Minél magasabb beosztásban dolgozik valaki, annál többet kommunikál, prezentál a legkülönbözőbb szituációkban. Az üzleti siker záloga lehet egy tökéletesen megtartott prezentáció.

A szakmai hitelességhez az átadott információkon túl a forma is ugyanúgy hozzájárul a sikerhez, ahhoz, hogy partnerünk velünk kössön újra üzletet. A prezentációs mesterkurzus azoknak a vezetőknek szól, akik nem túlélni akarják ezeket a prezentációs szituációkat, hanem győztesen akarnak kikerülni belőlük.

Értékesítőknek, accountoknak

Az üzlet sikere múlhat azon, hogyan prezentáljuk az értékesíteni kívánt termékeket, szolgáltatásokat. Amennyiben konkurenciánk hasonló szolgáltatásokat nyújt, de jobban prezentál, ügyfelünk az ő szolgáltatásait fogja választani.

Pr- és reklámügynökségek munkatársainak

Az előadó Kaszás György, elismert reklámszakember, így példának egy része is értelemszerűen a reklámvilágból való. Míg a pr-szakemberek a szervezetről kialakult közvéleményért felelnek, addig a reklámszakembereknek az ötleteiket kell eladniuk. Prezentációik nem lehetnek átlagosak, ki kell tűnniük a többi közül.

Kommunikációs szakembereknek, szövivőknek

Amikor a cég hangja beszél, akkor maga a cég beszél. Kevésbé tud hatni a tartalommal: előadásának formája, az előadóról kialakult benyomás, a figyelemfelkeltő és – fenntartó készség döntő faktorok.

Pedagógusoknak, trénereknek, coachoknak

Manapság már senkinek sincs ideje unalmas előadásokat hallgatni. Azoknak, akik a katedrán állnak, mindennap győzniük kell, meg kell nyerniük a hallgatóközönségük figyelmét.

Diákoknak

Az egyetlen kötelező prezentációk mellett felkészít a későbbi munkavállalásra.

... és mindazoknak, akik érvényesülésük érdekében a prezentációs képességeiket tudatosan kívánják fejleszteni.

CÍM 1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 5. ½ emelet
TELEFON (06 1) 266 7601, (06 1) 266 7602 / FAX (06 1) 266 7603
MAIL info@dft.hu / WEB www.mesterkurzusok.hu
INTÉZMÉNY-AKKREDITÁCIÓS LAJSTROMSZÁM AL-1160
FELNŐTTKÉPZÉSI NYILVANTARTÁSI SZÁM 01-0793-04





A FORMA:

Előadássorozat gyakorlati példákkal, kulisszatitkokkal és mintaelemzésekkel. A résztvevők a gyakorlati életben azonnal hasznosítható műhelytitkokat, a legjobbak gyakorlatának titkait sajátíthatják el. A tananyag egyedi és megismételhetetlen: könyvekből nem tanulható, máshol nem elérhető, hűsbavágóan aktuális ismeret. A mesterkurzus államilag akkreditált, a hallgatók a sikeres elvégzéséről tanúsítványt kapnak.



MIKOR?

2010. november 6 – december 4. 13.00 – 17.00 óráig (minden szombaton öt héten keresztül)



HOL?

P.Bureau Oktatási Központ
Budapest VI. ker. Bajcsy-Zsilinszky út 22.

CÍM 1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 5. ½ emelet
TELEFON (06 1) 266 7601, (06 1) 266 7602 / FAX (06 1) 266 7603
MAIL info@dft.hu / WEB www.mesterkurzusok.hu
INTÉZMÉNY-AKKREDITÁCIÓS LAJSTROMSZÁM AL-1160
FELNŐTTKÉPZÉSI NYILVÁNTARTÁSI SZÁM 01-0793-04





AZ ELŐADÓ:

Kaszás György

tréner, coach, kreatívigazgató, UpGrade Communications



Kaszás György 18 éven át dolgozott a nemzetközi reklámügynökségi területen vezető kreatívigazgatóként. 15 éve végez tréneri munkát.

Trénerként és coachként három területen tart képzéseket: reklámkreativitás, szabályozott kreatív gondolkodási metódusok és nyilvános beszéd/prezentáció.

A nagy adrenalinjáték – Reklámcsinálás. Amitől gyorsabban ver a szívem című könyvén kívül több egyéb szakmai könyv és kiadvány szerzője. Szakmai fórumok, konferenciák rendszeres felkért előadója. A TEDx Danubia előadójának felkészítője.

Tréningjei/coachingjai (tréner-, coach- és instruktorként):

Six Thinking Hats (Hatszín kalap) – de Bono kreatív gondolkodás tréning

Lateral Thinking (Az oldalirányú gondolkodás) – de Bono kreatív gondolkodás tréning

Mindmapping

Brainstorming

A megkülönböztetés művészete/1. – Reklámkreativitás

A megkülönböztetés művészete/2. – Reklámkreativitás

Hogyan vásárolj kreativitást?

Győzd meg a moait! – Prezentációtréning

Lajhárhajsza – Halogatás és time management

Tréningeket tartott többek között az alábbiaknak: Coca-Cola, Nestlé, Zwack, Unilever, TV2, hat, McCann Erickson, hAMMER, Open Communications, Weber Shandwick, MaKSZ, Opel, CEU Business School, GSK, Fundamenta, Szuperinfó, Államadósság Kezelő Központ, Kreatív, Pannon GSM, MasterCard, HVG, Commerz Bank, Duodecad

CÍM 1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 5. ½ emelet
TELEFON (06 1) 266 7601, (06 1) 266 7602 / FAX (06 1) 266 7603
MAIL info@dft.hu / WEB www.mesterkurzusok.hu
INTÉZMÉNY- AKKREDITÁCIÓS LAJSTROMSZÁM AL-1160
FELNŐTTKÉPZÉSI NYILVANTARTÁSI SZÁM 01-0793-04





A TEMATIKA*:

A prezentáció és környéke

Mit is nevezünk 2010-es értelemben vett, a mai követelményeknek teljesen megfelelő prezentációnak, előadásnak? Melyek a leggyakrabban elkövetett hibák? Hogy működik együtt az értelem, az érzelem és az előadói hitelesség hármasságának követelménye? Melyek a fő prezentáló-típusok (piros, kék, szürke előadók)? Mik jellemzőik? Milyen nevezetes egyéni prezentációstílusokat érdemes megismernünk, esetleg el is sajátítanunk? Miért ritkák a kiemelkedő színvonalú, emlékezetes prezentációk és előadók? Megtanulható-e a professzionális prezentálás? Ha igen, milyen módszerekkel?

Ki vagy te?/1.

Ki vagy te?/2.

A prezentációk, előadások meghatározó eleme maga az előadó. A mindent eldöntő kérdés az, hogy aki kiáll a pódiumra, az megfelel-e az ahhoz szükséges alapkövetelményeknek, rendelkezik-e a kellő készségekkel. A gyakorlat sajnos azt mutatja, hogy a válasz erre a kérdésre többnyire a nem. Sőt, a gyakorlat azt is mutatja, hogy ezzel az előadók többsége soha nem foglalkozik.

Ezért magától értetődik, hogy ez a prezentációs mesterkurzus nem kerülheti meg a témát. Nézzük meg, ki vagy Te, aki a kurzus hallgatósága soraiban ülsz, és ebből következtetve a prezentálás, előadás minden bizonnyal része az életednek, vagy, ha nem, akkor az lesz.

Nézzük át melyik az a 10 alapkészség, amelyeknek megléte az égbe emelhet, hiánya pedig a prezentáció-pokolba juttathat téged!

Ismerkedj meg a szóban forgó kritériumokkal, és ahhoz kapcsolódva tesztek segítségével határozd meg az azokkal kapcsolatos egyéni megfelelése mértékét!

A felkészülés

Az előkészítésről, a megformázásról és az előadásmód kidolgozásáról esik szó ezen az előadáson. Arról az összetett fázisról, amely az előadói készségeid mellett alapjaiban határozza meg a sikeredet vagy annak elmaradását. Mi az a hallgatói insight? Hogyan ismerd meg a leendő előadásod, prezentációd körülményeit, elvárásait? Hogyan alakítsd ki a mondanódat? Mi az az analóg tervezés? Hogyan formáld meg a mondanivalódat? Hogyan ne? Hogyan felelj meg az időmenedzsment szabályainak? Mire jó, és hogyan működik a próbaprezentáció?

Az előadás

Mik a teendőid közvetlenül a prezentációd előtt? Hogyan küzd le a harctéri idegességet? Hogyan teremtsd meg azonnal az erős kapcsolatot a hallgatósággal? Hogyan légy igazi „jelen lévő” előadó? Hogyan élj a hallgatóságod előtt? Melyek a lehetséges beszédírányok és interakciós zónák? Hogyan tehető a prezentáció vagy előadás interaktívvá? Melyek a leggyakoribb előadói hibák okai, és hogyan kerülhetők el azok? Hogyan érezd jól magadat prezentáció közben?

És hogyan érezze jól magát a hallgatóságod?

*Fenntartjuk magunknak a jogot, hogy a programot a hallgatói igények és az előadói kérések alapján módosíthatjuk.

CÍM 1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 5. ½ emelet
TELEFON (06 1) 266 7601, (06 1) 266 7602 / FAX (06 1) 266 7603
MAIL info@dft.hu / WEB www.mesterkurzusok.hu
INTÉZMÉNY-AKKREDITÁCIÓS LAJSTROMSZÁM AL-1160
FELNŐTTKÉPZÉSI NYILVANTARTÁSI SZÁM 01-0793-04





3 CSÚCSMINŐSÉGŰ ELŐADÁST AJÁNLUNK ELŐZETES MEGTEKINTÉSRE:

TALKS

Jill Bolte Taylor's stroke of insight



JILL BOLTE TAYLOR ELŐADÁSA:

aki agytudósként egy reggel arra ébredt, hogy baloldali stroke-ja van, s aki nem a mentőket hívta azonnal, hanem úgy döntött, a saját élményén keresztül tapasztalja meg azt, amit ez a betegség jelent.

TALKS

Hans Rosling shows the best stats you've ever seen



HANS ROSLING ELŐADÁSA:

aki mellett, hogy igen fontos témáról beszél, maga a kuriózum. Mindent elkövet, amit előadás közben egy előadónak tilos. És mégis: már mondandója közben is majdnem vastappsal jutalmazzák a produkcióját.

TALKS

Al Gore on averting climate crisis



AL GORE ELŐADÁSA:

akinek már a bevezető percek is megérdemelnék a – sajnos nem létező – prezentációs Oscart.

CÍM 1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 5. ½ emelet
TELEFON (06 1) 266 7601, (06 1) 266 7602 / FAX (06 1) 266 7603
MAIL info@dft.hu / WEB www.mesterkurzusok.hu
INTÉZMÉNY-AKKREDITÁCIÓS LAJSTROMSZÁM AL-1160
FELNŐTTKÉPZÉSI NYILVANTARTÁSI SZÁM 01-0793-04





A JELENTKEZÉS TUDNIVALÓI

TANDÍJ:

Teljes áron: 65 000 Ft

Kedvezményes áron: 50 000 Ft,

Kedvezményre jogosultak: pedagógusok és diákok, közigazgatásban dolgozók, szakszervezetek és érdekképviseltek munkatársai. A Mesterkurzusok hallgatói, DFT-Hungária korábbi ügyfelei, csoportos jelentkezés esetén (3 főtől)

A jelentkezési lap visszaküldésével rendelheti meg a képzési szolgáltatást. A jelentkezési lap mellé kérjük, csatolja a legmagasabb iskolai végzettségének másolatát, illetve a kedvezményre jogosító dokumentum fénymásolatát. A jelentkezési lap beérkezését követően munkatársunk felveszi Önnel a kapcsolatot, a további teendőkkel kapcsolatban.

Cégek számára előny:

a képzés államilag akkreditált. (FAT-akkreditáció), ami lehetővé teszi, hogy a képzés díját szakképzési hozzájárulásként számolja el.

FIGYELEM! A hallgatói létszám korlátozott, tapasztalataink alapján a helyek az előjelentkezési szakaszban betelhetnek, ezért kérjük, jelentkezési lapját mihamarabb küldje el!

A Mesterkurzus elérhetőségei, ahová további információkért fordulhat:

Postacím: Budapest, 1065. Bajcsy-Zsilinszky út 5. 1/2. emelet

Telefon: 06 1 266 7601 / **Fax:** 06 1 266 7603

Mobil: 06 20 339 9048 (Barabás Edina)

E-mail: edina.barabas@dft.hu

Web: www.mesterkurzusok.hu

CÍM 1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 5. 1/2. emelet
TELEFON (06 1) 266 7601, (06 1) 266 7602 / FAX (06 1) 266 7603
MAIL info@dft.hu / WEB www.mesterkurzusok.hu
INTÉZMÉNY-AKKREDITÁCIÓS LAJSTROMSZÁM AL-1160
FELNŐTTKÉPZÉSI NYILVÁNTARTÁSI SZÁM 01-0793-04



MINŐSÉGFILÓZÓFIÁNK

A MESTEREK KÖZTÜNK VANNAK

Nem hiszünk az elméleti szakember fogalmában, előadóink a szakma legismertebb és legelismertebb gyakorlati képviselői.

TANANYAGUNK EGYEDI ÉS PÓTOLHATATLAN

Kizárólag olyan ismereteket közvetítünk, amelyek a felsőoktatás és továbbképzés rendszeréből kimaradtak, és semmilyen tankönyvben sem találhatók meg.

A HALLGATÓK GONDOLKODÁSMÓDJÁBAN ÚJ IDŐSZÁMÍTÁST KEZDÜNK

A résztvevőket nem cselekedni, hanem gondolkodni tanítjuk, és akkor önállóan is képesek lesznek uralni a cselekvéseiket. A résztvevők teljes emberi humánumát mozgósítjuk. Szemléletmódra hatunk, ami a gondolkodásban és cselekedetben is megmarad.

KÖZÖSSÉGET ÉPÍTÜNK

A résztvevőket nyitottságra, együttműködésre és összetartásra ösztönözzük. Munka- vagy baráti kapcsolat alakul ki hallgatók és előadók között egyaránt.

A SZAKMA VÉRKERINGÉSÉBE KAPCSOLUNK

Megteremtjük a lehetőséget az előadókkal való személyes kapcsolatra, hogy munkájáról mindenki legalább írásban visszaigazolást kaphasson.

HALLGATÓINK SIKERE A MI SIKERÜNK

Eredményességünk mércéje nem csak a hallgatók elégedettsége. Akkor vagyunk igazán eredményesek, ha a hallgatóink sorsára, karrierjére kihat, hogy nálunk végeztek.



TOVÁBBI INDULÓ MESTERKURZUSOK:

[SZÉPÍRÓI MESTERKURZUS](#)

[ENGLISH WRITING IN USE MASTER COURSE](#)

[GERILLAMARKETING MESTERKURZUS](#)

[ETIKETT ÉS PROTOKOLL MESTERKURZUS](#)

CÍM 1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 5. ½ emelet
TELEFON (06 1) 266 7601, (06 1) 266 7602 / FAX (06 1) 266 7603
MAIL info@dft.hu / WEB www.mesterkurzusok.hu
INTÉZMÉNY- AKKREDITÁCIÓS LAJSTROMSZÁM AL-1160
FELNŐTTKÉPZÉSI NYILVÁNTARTÁSI SZÁM 01-0793-04

