

**WYSTĄPIENIA PUBLICZNE
STORYTELLING I PITCHING
MOTYWACJA I SIŁA WOLI
ZARZĄDZANIE STRESEM I
CZASEM**

**NOWA
OFERTA
SZKOLEŃ
DEDYKOWANYCH I
KONSULTACJI
INDYWIDUALNYCH**



WWW.BUCKI.PRO
I HELP COMPANIES HONE THEIR MESSAGE

A smiling man with a beard and mustache, wearing a white button-down shirt, is the background of the page. He is looking directly at the camera with a friendly expression.

OFERTA SZKOLE DEDYK



OFERTA SZKOLEŃ DEDYKOWANYCH

WSTĘPNA OFERTA REALIZOWANYCH SZKOLEŃ
DEDYKOWANYCH WZMACNIAJĄCYCH I
KSZTAŁTUJĄCYCH KOMPETENCJE MIĘKKIE W
ZAKRESIE KOMUNIKACJI, WYSTĄPIEŃ
PUBLICZNYCH, STORYTELLINGU, PITCHINGU ORAZ
MOTYWACJI, SAMOKONTROLI I ZARZĄDZANIA
STRESEM I CZASEM.

A

ENIA

OWANEGO



SZKOLENIA W ZAKRESIE PREZENTACJI IDEI I WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

Wystąpienia, prezentacje biznesowe i wszelkiego rodzaju prelekcje często są nie tylko ważnym elementem budowania naszego wizerunku ale przesądzają o naszym być albo nie być. Dobre wystąpienie może sprzedać ideę, produkt i projekt. Złe - pogrzebie nasze szanse na sukces. Dla wzmocnienia tych kompetencji proponuję cykle szkoleń grupowych, wzmacniających kompetencje lidera, oraz spotkania indywidualne. Na szkoleniach i spotkaniach kształtowane będą kompetencje w zakresie:

- **Perfect Pitch** - perfekcyjne podanie, czyli jak komunikować idee biznesowe i motywować do działania zespoły i partnerów.
- **Trening wystąpień publicznych**, czyli jak skutecznie prezentować publicznie swoje idee i projekty biznesowe
- **Wystąpienia konferencyjne i eksperckie** - jak skutecznie budować wizerunek.
- **Sales pitch**, czyli szkolenia w zakresie skutecznej komunikacji sprzedażowej
- **Communication Map**, czyli szkolenia w zakresie tworzenia strategii komunikacji w firmie.

Czym te szkolenia różnią od innych

Tworząc szkolenia pracuję na bazie zdobyczy psychologii poznawczej, neuropsychologii, psychologii społecznej i dydaktyki. Zawsze staram się przekładać teorię na praktykę, dlatego wszystkie szkolenia mają do minimum ograniczoną metodę podawczą, a uczestnicy pracują warsztatowo. Szkolenia bazują na autorskiej metodzie Idea as Value Proposition i na narracji opartej na technikach storytellingu. W pracy korzystam też z badań psycholingwistycznych i technik opartych na psychologii poznawczej i kognitywistyce. Pozwala to na wypracowanie nowych nawyków i daje możliwość optymalizacji działań w zakresie prowadzenia wystąpień. Nie będziemy mówili o gestach eksperckich i besztali za ręce w kieszeni. Wypracujemy autentyczny styl i wzmocnimy naturalną komunikację.

Dla kogo to szkolenie

Szkolenie jest kierowane do wszystkich osób, które w swojej pracy zawodowej korzystają z prezentacji i wystąpień jako narzędzia komunikacji. Szczególnie wartościowe dla menadżerów, kierowników zespołów, przedstawicieli, pracowników działów marketingu, promocji, reklamy i PR, ekspertów i ambasadorów marki. Każdy kto za pomocą wystąpień chce lepiej sprzedać swój pomysł, projekt, produkt czy usługę skorzysta z praktycznych wskazówek i wiedzy. Każdy, komu zależy na pozyskaniu uwagi i motywowaniu słuchaczy dowie się, jak może to robić lepiej.

Metody pracy

Podczas szkoleń metodę podawczą ograniczam do minimum. Zawsze staram się pracować warsztatowo na realnych przykładach uczestników. Jeśli chodzi o wystąpienia publiczne i prezentacje, to przygotowujemy się do konkretnych zdarzeń i prezentacji.

Formuła szkoleń

Prowadzę szkolenia grupowe (optymalnie od 8-12 osób dla zachowania efektywności), coachingi grupowe (4-6 osób) i konsultacje indywidualne. Prowadzę również audyty komunikacji w firmach.



SZKOLENIA W ZAKRESIE PREZENTACJI IDEI I WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

Szkolenia za zakresu prezentacji idei i wystąpień publicznych obejmują następujące obszary:

- **Storytelling i tworzenie prawidłowych narracji**
- **Komunikację i zarządzanie uwagą słuchaczy**
- **Tworzenie struktury prezentacji i przygotowywanie materiałów (w tym praca na narzędziach w formule BYOD [bring your own device])**
- **Tworzenie prostych i uniwersalnych komunikatów dla marki i firmy**
- **Tworzenie komunikatów marketingowych, sprzedażowych**
- **Wzmacnianie kompetencji lidera, poprzez pracę nad komunikacją, wystąpieniami perswazyjnymi i motywacyjnymi**
- **Wywieranie wpływu**
- **Retorykę klasyczną i sztukę negocjacji**
- **Prace nad projektowaniem prezentacji (poziom podstawowy i zaawansowany)**
- **Emisję głosu, dykcję i wyrazistość**
- **Pracę nad strategią komunikacji w firmie**
- **High-concept pitch**



CO ZYSKUJE UCZESTNIK SZKOLENIA I JAKIE KOMPETENCJE KSZTAŁCI

Uczestnik szkolenia dowiadyuje się

- jakie są zasady procesów komunikowania idei
- jakie narzędzia wspierające wystąpienia publiczne warto stosować
- jak efektywnie zarządzać uwagą odbiorcy
- jakie są techniki planowania spotkań i wystąpień
- na czym polegają wystąpienia perswazyjne

Uczestnik szkolenia uczy się

- skutecznego organizowania i prowadzenia prezentacji
- skutecznego przygotowania i prowadzenia wystąpień publicznych
- zarządzania przepływem informacji i uwagą odbiorców
- wykorzystania narzędzi do planowania i prowadzenia prezentacji
- wykorzystania narzędzi do planowania i prowadzenia wystąpień różnego rodzaju



SZKOLENIA W ZAKRESIE MOTYWACJI, SIŁY WOLI I ZARZĄDZANIA STRESEM I CZASEM

Motywacja, siła woli, samokontrola, stres i zarządzanie czasem to składowe tego samego równania. Jego wynik zależy od tego w jakim stopniu opanujemy poszczególne elementy i zmienimy nawyki. Szkolenia w zakresie motywacji, siły woli i samokontroli wzmacniają dobre nawyki, pozwalają na świadomy automonitoring i dalszą pracę nad sobą. Szkolenia te budują podstawy, na których każdy leader w zespole może pracować zarówno nad sobą, jak i przekazywać wiedzę dalej. Zwykłem mówić, że motywacja bez siły woli jest jak iPhone w dżungli. Fajna, ale jak tylko skończy się bateria, to niewiele z niej pożytku. Tymczasem, żeby osiągać cele długofalowe i przebiec życiowe maratony potrzebujesz paliwa, które nazywa się siłą woli. Mam dobre wiadomości - dzięki temu zestawowi fiszek nauczyć się go tankować. Ale uwaga, żeby nie przesadzić. Za dużo samokontroli to też niezdrowo. Osobny rozdziałem jest zarządzanie stresem i czasem. Nad tym też popracujemy na szkoleniach. Podczas szkoleń poruszone będą zagadnienia dotyczące:

- motywacji i siły woli - pracy nad samoświadomością i wdrażaniem zmian w zakresie lepszego motywowania się do działania
- wytrwałości w działaniu i pracy na nawykach
- zarządzania stresem
- zarządzania sobą w czasie
- produktywnością

Czym te szkolenia różnią od innych

Tworząc szkolenia w zakresie motywacji i samokontroli bazuje głównie na odkryciach w zakresie psychologii motywacji i samokontroli prowadzonych przez takich naukowców jak Kelly MacGonigal ze Stanford University, Waltera Mischela (twórcy słynnego eksperymentu Marshmallow Test), Nira Eyal'a ze Stanford University (twórcy teorii Hooked), Angeli Duckworth ze Stanford University (twórczyni teorii GRIT). Tworząc program szkolenia bazuję też na potrzebach szkoleniowych, audytach i własnej praktyce, w której łączę zdobycze psychologii z codzienną pracą na nawykach

Dla kogo to szkolenie

Szkolenie jest kierowane do wszystkich osób, które w swojej pracy zawodowej potrzebują wsparcia w zakresie motywacji, siły woli, samokontroli, produktywności i efektywności oraz zarządzania stresem i czasem. Szkolenie to może być inspiracją dla liderów zespołów do pracy nad sobą i do motywowania zespołów.

Metody pracy

Podczas szkoleń metodę podawczą ograniczam do minimum. Zawsze staram się pracować warsztatowo na realnych przykładach uczestników. Jeśli chodzi o pracę z menadżerami to pracujemy nad konkretnymi zadaniami i wyzwaniami osobistymi i zespołowymi. Przed szkoleniem zawsze ustalamy zakres pracy.

Formuła szkoleń

Prowadzę szkolenia grupowe (optymalnie od 8-12 osób dla zachowania efektywności), coachingi grupowe (4-6 osób) i konsultacje indywidualne. Prowadzę również audyty komunikacji w firmach.



**SZKOLENIA W
ZAKRESIE MOTYWACJI,
SIŁY WOLI I
ZARZĄDZANIA
STRESEM I CZASEM**

Uczestnik szkolenia dowiaduje się:

- jakie są neuropsychologiczne podstawy motywacji i siły woli
- jakie narzędzia wspierają motywację i siłę woli
- jak efektywnie zarządzać stresem
- jakie są techniki wdrażania nawyków skutecznego działania
- na czym polega wytrwałość w działaniu (GRIT) i jak ją kultywować

Uczestnik szkolenia uczy się:

- skutecznego tworzenia i wdrażania strategii tworzenia celów
- skutecznego automonitoringu i samoświadomości
- zarządzania stresem i czasem
- wykorzystania narzędzi do planowania działań
- wykorzystania narzędzi do motywowania innych i tworzenia prawidłowych nawyków skutecznego działania

REKOMENDOWANY EKSPERT I TRENER

I help companies and entrepreneurs hone their message. I plant the seed of knowledge and habit and watch it grow.

Piotr Bucki - absolwent Wydziału Architektury i Urbanistyki, Studium Wokalno-Aktorskiego i Wyższej Szkoły Bankowej oraz kursów Uniwersytetu Stanford w zakresie przedsiębiorczości internetowej i UX w konstruowaniu interfejsów.

Trener, **szkoleniowiec i wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku**, Akademii Marynarki Wojennej i Gdańskiej Wyższej Szkoły Humanistycznej, Polsko-Japońskiej Wyższej Szkoły Technik Komputerowych oraz Uniwersytetu Gdańskiego i Szkoły Głównej Handlowej i Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Jako menadżer praktyk współpracował z Grupą Nokout S.A., Travel World Passport, NextData. Konsultował projekty dla firm Fenomem, 9init i innych. Współpracownik magazynów MaleMen, Dolce Vita, Live & Travel oraz miesięcznika "Charaktery", "Style i Charaktery" i „Psychologia w szkole”.

Pracował nad strategiami Inbound Marketingu dla m.in. Caffè Vergnano Australia, X Ventures, Unmess APP, Travel World Passport, Doram i wielu innych. Tworzył serwisy tematyczne dla klientów w kraju i za granicą. W zakresie szkoleń z wystąpień publicznych współpracuje ze Słoweński ABC Accelerator oraz Startup Chile.

Certyfikowany coach w obszarze Business and Executive coaching. Twórca autorskich programów szkoleniowych z zakresu wystąpień publicznych, komunikacji i motywacji. Szkoleniowiec z wieloletnim doświadczeniem współpracował z szeregiem instytucji samorządowych i prywatnych. Specjalizuje się w szkoleniach z obszaru kompetencji miękkich. Jego misją jest odnajdywanie w ludziach pokładów ich naturalnych kompetencji i potencjału i wykorzystywanie technik szkoleniowych dla tworzenia indywidualnych planów rozwoju kariery. Prowadzi szkolenia zarówno, w języku polskim jak i angielskim. Rocznie pracuje średnio nad 200 prezentacjami i analizuje w pracy badawczej średnio 400 innych.

więcej na www.bucki.pro



WYCENA KAŻDEGO SZKOLENIA OBEJMUJE

poza godzinami szkoleniowymi lub konsultacjami

- materiały szkoleniowe:
- skrypt w formie e-booka
- drukowane ćwiczenia i karty pracy
- dodatkowe materiały w wersji elektronicznej
- assesment centre na potrzeby wyłonienia liderów prezentacji.

follow up - możliwość jednorazowej konsultacji prezentacji po szkoleniu

indywidualne raporty poszkoleniowe ze wskazaniami obszarów i metod dalszej pracy

Szkolenia mogą być realizowane w dowolnych blokach szkoleniowych, z uwzględnieniem różnych konfiguracji, włączając w to coaching indywidualny.

Dodatkowo wszystkie szkolenia mogą być prowadzone w języku angielskim. Wtedy do ceny ustalonej z klientem należy doliczyć 25%

CENY SZKOLENIA PODLEGAJĄ NEGOCJACJOM

*szkolenie rozliczane jest na podstawie faktury VAT (23%)

Wszystkie szczegółowe wyceny zależą od wyników badania potrzeb szkoleniowych, ustalonej formy i całości zamówienia.