

## Tytuł projektu: Szkoła Pitchowania

### INFORMACJA O SZKOLENIU

Nazwa usługi				
Tytuł szkolenia	<b>Szkoła Pitchowania</b>			
Organizator szkolenia	<b>Eurokreator s.c.</b>			
Miejsce organizacji szkolenia (dokładny adres)	<b>ILab Plus, ul.Przemysłowa 13/1U, Kraków</b>			
Termin szkolenia	<b>od</b>	<b>25 października</b>	<b>do</b>	<b>25 października</b>
Łączna liczba dni szkolenia	1 dzień			
Planowana liczba osób	11			

#### 1. Sprzęt niezbędny do przeprowadzenia szkolenia:

Tablica flipchart, flamastry, laptop, projektor multimedialny
---

#### 2. Wykaz trenerów:

Lp.	Imię i nazwisko trenera
1.	Przemysław Stanisz
2.	Rafał Kunaszyk

### 3. Opis i harmonogram szkolenia

Kolejny dzień szkolenia i jego data	Godziny realizacji szkolenia (od do)	Przedmiot/Temat	Liczba godzin szkolenia	Trener prowadzący szkolenie (imię i nazwisko)	Miejsce szkolenia
10.07.20 17	16.00-16.30	Kontrakt Analiza oczekiwań uczestników Badanie poziomu stanu zaawansowania uczestników Nietypowa prezentacja uczestników- <i>Gra integracyjna</i> z wykorzystaniem ekranów dotykowych ma za zadanie przełamanie barier i wprowadzenie uczestników do procesu szkoleniowego. Prezentacja Celów i Programu szkolenia	0,5h	Przemysław Stanisław Rafał Kunaszyk	<i>ILab Plus, ul.Przemysłowa 13/1U, Kraków</i>
	16.30 – 17.30	Wprowadzenie do Pitchowania - konstrukcja wystąpienia - forma i treść - komunikacja werbalna i niewerbalna - zachęcenie do działania Prezentacja metody Pecha-Kucha	1,5h	Przemysław Stanisław Rafał Kunaszyk	
	17.30-17.45	<b>Przerwa</b>			

	17.45-19.45	Praca w grupach warsztatowych nad przygotowaniem wystąpień przed inwestorami przy wsparciu trenerów	2 h	Przemysław Stanisław Rafał Kunaszyk		
	19.45-20.30	<b>Przerwa</b>				
	20.30-21.15	Pitchowanie przed zaproszonymi inwestorami Dyskusja podsumowująca	45 min.	Przemysław Stanisław Rafał Kunaszyk		
<b>11.07.20 17</b>	21.10-21.30	Podsumowanie szkolenia ewaluacja	15 min.	Przemysław Stanisław Rafał Kunaszyk	<b><i>ILab Plus, ul.Przemysłowa 13/1U, Kraków</i></b>	

Cele szkolenia:

Uczestnik szkolenia

- zdobędą wiedzę dotyczącą konstrukcji dobrego wystąpienia
- nauczą się jak wykorzystywać narzędzia wspierające prezentację
- nauczą się jak wykorzystać metodę Pecha-Kucha
- nauczą się jak umiejętnie kontrolować autoprezentację i zbudować profesjonalny wizerunek przed inwestorem
- opanują umiejętności minimalizowania tremy (tzw. stresu autoprezentacyjnego)
- nauczą się świadomie wykorzystywać mowę ciała i inne elementy komunikacji niewerbalnej

Metody pracy zostały dostosowane do grupy docelowej, deklarowanych rezultatów oraz treści kształcenia.

Zajęcia prowadzone są metodą warsztatową opartą na aktywacji uczestników szkolenia poprzez:

- pracę w zespołach
- gry symulacyjne
- ćwiczenia praktyczne – wystąpienia przed rzeczywistym inwestorem
- prezentację multimedialną
- dyskusję moderowaną

W szkoleniu zastosowano metodologię w kontekście aspektu kształcenia dorosłych (andragogiki).

Ćwiczenia do domu:

W ramach działań polegających na wsparciu rezultatów ćwiczenia wszyscy uczestnicy otrzymają dodatkowe ćwiczenia do wykonania po szkoleniu.

Ćwiczenia prozodyczne do pracy nad własnym głosem.