

PROGRAM SZKOLEŃ
(SYLLABUS)

Opracował Rafał Kunaszyk

1. Podstawowe informacje:

Nazwa szkolenia	Szkoła Pitchowania
Ilość godzin	5
Trener	Przemysław Stanisław/Rafał Kunaszyk
Uczestnicy	Grupa 11 osób
Data	25 października

2. Cele programu szkolenia:

Zajęcia wprowadzają w problematykę prezentacji start-upowych projektów biznesowych przed inwestorami. Mają w praktyczny sposób przygotowywać uczestników szkoleń do najskuteczniejszego zaprezentowania swojego innowacyjnego rozwiązania uwzględniając aspekty ekonomiczne.

Uczestnicy 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

3. Zawartość merytoryczna szkolenia (program zajęć):

Wstęp

Kontrakt

Analiza oczekiwań uczestników

Badanie poziomu stanu zaawansowania uczestników

Nietypowa prezentacja uczestników- *Gra integracyjna* z wykorzystaniem ekranów dotykowych ma za zadanie przełamanie barier i wprowadzenie uczestników do procesu szkoleniowego.

Prezentacja Programu szkoleń.

I Blok

Wprowadzenie do przygotowania pitchowania – miniwykład połączony z dyskusją – 30 min, Prezentacja w Power point. Prezentacja będzie odwoływała się także do:

- konstrukcja wystąpienia

- forma i treść
- komunikacja werbalna i niewerbalna
- zachęcenie do działania

Dodatkowo zostanie zaprezentowana metoda Pecha Kucha.

przerwa

II Blok

Uczestnicy dzielą się na zespoły, w oparciu o sposób zaproponowany przez trenerów. Dostają 4 laptopy z przygotowanym krótkim materiałem wstępnym. Następnie (czas na przygotowanie: 30 minut) pracują metodą pecha kucha i przy wsparciu trenerów przygotowują prezentację. Trenerzy wyznaczają czas na wsparcie każdego zespołu. Prezentacja powstaje w oparciu o metodę Pecha Kucha (przewiduje się możliwość przygotowania innej formy prezentacji). Każda z grup przedstawia swoją prezentację 6.20 minut na każdą.

przerwa

III Blok

Pitchowanie przed zaproszonymi inwestorami. Wszystkie grupy, które wcześniej pracowały nad prezentacjami będą miały okazję do zaprezentowania rezultatu swojej pracy. Prezentacje będą nagrywane i oceniane przez zaproszonych gości.

IV Blok

V. Podsumowanie.

Podsumowanie

Gdzie byłem przed szkoleniem gdzie jestem teraz. Uczestnicy podsumowują szkolenie porównując swoje odczucia na początku i na końcu szkolenia. Zmieniają swoje miejsce szukając takiego w ILabie, które najlepiej odzwierciedla ich odczucia.

4. Efekty kształcenia (zdobyte umiejętności i kompetencje uczestników):

1. Uczestnik po zajęciach – „**wie**”:

- Czym jest pitchowanie
- Umie opisać cechy dobrej prezentacji przed inwestorami
- Zna strukturę prezentacji, sposoby przekazywania treści
- Jak wzbudzić zaniepokojenie inwestora

2. Uczestnik po zajęciach – „**rozumie**”:

- Jak przeprowadzić skuteczną prezentację
- Rozpoznaje czynniki wyróżniające pitchowanie od innych wystąpień

3. Uczestnik po zajęciach – „**zastosuje**”

- Przygotowuje prezentację Pecha Kucha

- Dokonuje analizy oczekiwań inwestora
- Wykorzystuje techniki prezentacyjne

5. Wymagany sprzęt (rzutnik, laptop, flipchart, karteczki itp.)

Rzutniki i ekrany dotykowe, pufy, ławeczki, leżaki i różnorodne otoczenie, papier, pisaki, laptopy, przygotowane wcześniej obrazy i prezentacje.