

Коллеги, ниже один из возможных планов тренинга. Мы часто идем именно по этому плану. Но рекомендуем под каждую группу слегка адаптировать план тренинга, а не слепо его повторять.

План тренинга «Ораторское мастерство»

(2 дня с 10:00 до 18:00)

День 1-й

План	Тема
10:00-10:10	Вводные слова <ul style="list-style-type: none"> • Представление тренера. • Кратко о курсе. • Оргинформация. • Сбор ожиданий на стикерах.
10:10-11:15	Грамотные советы + Самопрезентация <ul style="list-style-type: none"> • (15 мин.) Лекция «Грамотные советы». • (10 мин.) Упр. «Самопрезентация»: 2-е перед всеми. • (30 мин.) Упр. «Самопрезентация»: по варианту А или Б, в зависимости от численности. Часто не презентация себя, а презентации компании/продукта.
11:15-11:45	Постановка на публике + Базовое положение рук <ul style="list-style-type: none"> • (5 мин.) Лекция «Постановка на публике». • (10 мин.) Лекция «Базовое положение рук» (с PowerPoint-презентацией). • (15 мин.) Упражнение «Базовое положение рук» в четверках.
11:45-12:00	ПЕРЕРЫВ (кофе-брейк)
12:00-12:15	Параметры техники речи <ul style="list-style-type: none"> • (15 мин.) Лекция «Параметры техники речи».
12:15-13:00	Структура 3 части / 3 аргумента. <ul style="list-style-type: none"> • (12 мин.) Лекция «Структура 3 части / 3 аргумента». • (8 мин.) Демонстрация. • (25 мин.) Упражнение «Структура 3 части / 3 аргумента». Обычно в формате карусельки с переходом. Каждый 2 раза в роли оратора. Но можно дать и другие варианты этого упражнения.
13:00-13:30	Контакт глазами <ul style="list-style-type: none"> • (15 мин.) Лекция «Контакт глазами». • (15 мин.) Упражнение «Контакт глазами». Выступления в шестерках. Выступают 2 участника. <p>*** Если по времени опаздываем, то можно дать только лекцию, а упражнение запустить после обеда (или даже лекцию начать после обеда). Если еще есть время, то можно 3-4 участников прослушать до обеда.</p>

13:30-14:30	Обед
14:30-14:45	Жесты <ul style="list-style-type: none"> • (15 мин.) Лекция «Жесты».
14:45-15:30	Продолжение упр. «Контакт глазами» <ul style="list-style-type: none"> • (35 мин.) Упражнение «Контакт глазами». Выступления в шестерках. Выступают оставшиеся 4 участника. Слушателям дается дополнительное задание — давать обратную связь не только на контакт глазами, но и на жестикуляцию. • (10 мин.) Рефлексия после упражнения.
15:30-15:40	ПЕРЕРЫВ (кофе-брейк) – 10 мин.! *** Мы стараемся после обеда давать не один кофе-брейк на 15 минут, а два на 10 минут. На наш взгляд, это лучше поддерживает группу в хорошем учебном состоянии. Если так нельзя, то тогда чуть меняем дизайн тренинга после обеда, чтобы был один кофе-брейк на 15 мин.
15:40-16:25	Метасообщение (невербальное воздействие на слушателей) <ul style="list-style-type: none"> • (20 мин.) Лекция «Метасообщение (невербальное воздействие)». • (25 мин.) Упражнение «Метасообщение. Вариант “Магадан-Сочи”». Если группа более 12 человек, то упражнение в варианте с карточками.
16:25-16:50	Цепляющие приемы (теория) <ul style="list-style-type: none"> • (15 мин.) Лекция «Цепляющие приемы».
16:50-17:00	ПЕРЕРЫВ (кофе-брейк) – 10 мин.!
17:00-17:30	Цепляющие приемы (упражнение) <ul style="list-style-type: none"> • (30 мин.) Упражнение «Цепляющие приемы» в четверках.
17:25-17:55	Работа с волнением (страхом) во время публичных выступлений <ul style="list-style-type: none"> • (10 мин.) Лекция «Работа с волнением/страхом». <p>Упражнение «Гайд-парк на стульях»</p> <ul style="list-style-type: none"> • (15 мин.) Выступают двое участников. Разбор. Потом еще двое. Разбор. <p>*** Если остается время, можно еще нескольким парам желающих предложить выступить. Если времени мало, можно дать только лекцию, а упражнение на выступление в стрессовых условиях пообещать дать утром второго дня.</p>
17:55-18:00	Краткие итоги дня от тренера. Можно дать анонс тем 2-го дня. До завтра!

День 2-й

План	Тема
10:00-10:30	<p>Начало 2-го дня тренинга</p> <ul style="list-style-type: none"> • (10 мин.) Показ видеороликов по пройденным темам. • (20 мин.) Тренер отвечает на накопившиеся вопросы и на запросы из «сбора ожиданий», которые не были раскрыты в 1-й день и не планируются к раскрытию во 2-й день. <p>*** Если вчера было много желающих сыграть в «Гайд-парк на стульях», можно вернуться к этой теме и дать возможность еще 1-2 парам сыграть.</p>
10:30-11:05	<p>Импровизация по маршруту</p> <ul style="list-style-type: none"> • (10 мин.) Мотивация на тему. Демонстрация. • (25 мин.) Упражнение «Импровизация по маршруту» — в парах.
11:05-11:35	<p>Энергетика речи (эмоциональность, энтузиазм)</p> <ul style="list-style-type: none"> • (10 мин.) Лекция «Энергетика речи». Демонстрация. • (5 мин.) Лекция «Выход на публику. Прием аплодисментов». • (15 мин.) Упр. «Призыв».
11:35-11:50	ПЕРЕРЫВ (кофе-брейк) – 15 мин.
11:50-13:05	<p>Трудная аудитория</p> <ul style="list-style-type: none"> • (35 мин.) Интерактивная лекция (обсуждение) «Стратегия работы в сложных ситуациях с трудными слушателями». • (30 мин.) Упражнение «Работа с трудными слушателями» — в четверках. • (10 мин.) Обсуждение приемов работы с трудными слушателями после упражнения.
13:05-13:30	<p>Убеждающее выступление. Вводная к дебатам.</p> <ul style="list-style-type: none"> • (10 мин.) Лекция «Убеждающее выступление». • (15 мин.) Информация о формате дебатов. Выбор тем для дебатов. <p>Разделение на команды. Задание на обед — подготовиться к темам.</p>
13:30-14:30	<p>ОБЕД</p> <p>Во время обеда участники уже думают-готовятся к дебатам, что позволяет сделать дебаты более содержательными и интересными.</p> <p>*** Если участников много, то рекомендуем использовать формат, когда полгруппы обедают, а полгруппы во время обеда выступают и потом меняются (описание — в методичке по «Дебатам»).</p>
14:30-15:40	<p>Дебаты</p> <ul style="list-style-type: none"> • (10 мин.) После обеда даем дополнительные 10 минут, чтобы участники подготовились к дебатам, обсудив пришедшие во время обеда мысли. • (30 мин.) Дебаты №1 • (30 мин.) Дебаты №2
15:40-15:55	ПЕРЕРЫВ (кофе-брейк) – 15 мин.



15:55-17:10	Дебаты <ul style="list-style-type: none">• (30 мин.) Дебаты №3• (30 мин.) Дебаты №4• (10 мин.) Обсуждение итогов дебатов.• (5 мин.) Мини-лекция «Как самостоятельно смотреть видеозаписи». *** Расчет по времени исходя из группы в 16 человек (4 раунда дебатов по 4 человека в дебатах). Если участников 12 и дебатов всего 3, то тогда остаются 30 мин., в которые можно или дать короткое дополнительное упражнение, или ответить на вопросы участников.
17:10-18:00	Подведение итогов тренинга <ul style="list-style-type: none">• (10 мин.) Ответы на вопросы участников.• (10 мин.) Заполнение бланков обратной связи.• (30 мин.) Завершающие речи-пожелания + вручение сертификатов.

Рекомендуем докупить [запасные упражнения к тренингу «Ораторское мастерство»](#)

Иногда заказчик или участники могут попросить более детально дать какую-то тему, которая не входит в основную программу, и тогда запасные темы выручают.

Также они могут пригодиться, если у вас заказали тренинг на 3-4 дня.

Также пригодятся, если вы отвели тренинг на 2 дня, а клиент просит «хотим еще тренинг на 2 дня».

Также могут пригодиться, если у вас попросили провести пост-тренинг.

Запасные темы
Б_21_Словесная импровизация
Б_22_Импровизация «Хорошо-плохо»
Б_23_Импровизация по последнему слову (с хлопком)
Б_24_Импровизация с сохранением контакта глазами
Б_25_Импровизация актерская по алфавиту
Б_26_Импровизация с плавающей энергетикой
Б_27_Сторителлинг
Б_28_Сказка
Б_29_Конкурс анекдотов
Б_30_Тосты
Б_31_Чтение текста
Б_32_Парная работа
Б_33_Трудные вопросы (бизнес-формат)
Б_34_Трудные вопросы (кандидат в президенты)
Б_35_Спокойное присутствие
Б_36_Гайд-парк
Б_37_Вхождение в роли
Б_38_Крокодил
Б_39_Сурдопереводчик
Б_40_Явление оратора народу
Б_41_Повтор тренера на столе
Б_42_Голосовая разминка
Б_43_Подстройка по голосу
Б_44_Интонационный экзамен

[Подробнее>>](#)

Рекомендуем докупить тренинг «Эффективная презентация»

Корпоративные клиенты часто хотят потренировать у участников тренинга не только ораторские навыки, но и умение готовить структурированное и содержательное выступление.

Поэтому для корпоративных клиентов тренинг чаще всего представляет собой на 60% упражнения из тренинга «Ораторское мастерство» и на 40% упражнения из тренинга «Эффективная презентация».

- Иногда бывает 50% на 50%. Иногда 40% на 60%. Тут зависит от клиента.

Так что рекомендуем купить у нас тренинг «Эффективная презентация» и предлагать корпоративному клиенту сконструировать тренинг под его потребности из двух тренингов «Ораторское мастерство» и «Эффективная презентация».

- В этом случае вы будете более успешно продавать корпоративные тренинги, так как чаще будете удовлетворять потребности корпоративного клиента, которые обычно выходят за рамки тренинга «Ораторское мастерство».

Темы из тренинга «Эффективная презентация»
ЭП_01_Подготовка к выступлению
ЭП_02_Составление плана выступления с помощью интеллект-карт
ЭП_03_Мотивация в презентации
ЭП_04_Начало выступления (зачины)
ЭП_05_Многопозиционное описание
ЭП_06_Многократное повторение тезиса
ЭП_07_Структура эффективной презентации
ЭП_08_Корректировка времени выступления
ЭП_09_Формулировка точного тезиса
ЭП_10_Использование предметов-метафор
ЭП_11_Встраивание своих идей в ответы на вопросы
ЭП_12_Интегрирующая большая презентация