Тренинг «Ораторское мастерство»

Аннотация
Тренинг о том, как выступать ярко, живо, увлекательно. Как устанавливать контакт со слушателями и удерживать их внимание. Как справляться с волнением и выступать более уверенно. Как грамотно аргументировать и убеждать слушателей. Изучаем около 30 элементов ораторского мастерства.

Аудитория
Все, кому приходится выступать публично.

На тренинге мы изучаем:
- Как выступать более ярко, живо, увлекательно.
- Как справляться с волнением (выглядеть уверенно на сцене).
- Как удерживать внимание слушателей, в том числе и в случае трудной аудитории.
- Как грамотно аргументировать и убеждать.
- И еще более 30 элементов, из которых складывается ораторское мастерство.

По формату это максимально практичный тренинг:
- 20% – теория: лекции и демонстрации от тренеров.
- 70% – практика: выступления перед всей группой, в парах, тройках, малых группах.
- 10% – рефлексия: обсуждение результатов, ответы на вопросы.

Продолжительность тренинга
- 16 часов (два дня с 10:00 до 18:00 с перерывом на обед и двумя кофе-брейками).

Темы тренинга
День 1-й

Темы	Содержание блока
Обратная связь высокого качества	Теория: • Как грамотно давать друг другу обратную связь в течение тренинга. Как эффективно работать в минигруппах. Как учиться слушая выступления других.
Упр. «Самопрезентация» (знакомство)	Практика: • Самопрезентации участников (иногда отрабатываем презентацию компании или товара/услуги). • Тренировка умения давать качественную обратную связь по базовым ораторским параметрам.
Постановка на публике. Базовое положение рук.	Теория: • Как стоять, куда девать руки: разбор удачных и неудачных основных поз оратора и базовых положений рук. Практика: • Запоминаем телом основную позу оратора. Пробуем разные базовые положения рук и находим оптимальное.
Базовые ораторские параметры	Теория: • Базовые ораторские параметры: эмоциональность, громкость, темп, четкость/дикция, слова-паразиты, паузы).
Структура «3 части / 3 аргумента».	Теория: • Продвижение тезиса с помощью трех аргументов. Донесение идеи с помощью трехчастной структуры. Как разделять аргументы. Как встраивать примеры, для эмоционального усиления аргументов. Практика: • Выступления по структуре 3 части/3 аргумента.
Контакт глазами	Теория: • Как грамотно смотреть в зал, усиливая контакт со слушателями с помощью взгляда. Практика: • Отрабатываем умение устанавливать и поддерживать хороший контакт глазами со слушателями.
Работа с жестами	Теория: • Как жестикулировать, чтобы Ваши жесты усиливали Ваши слова. Каких жестов стоит избегать. Практика: • Упражнение на отработку «коммуникационных» жестов.
Невербальное воздействие на слушателей (метасообщение)	Теория: • Как язык тела влияет на успех или неудачу выступления. Умение контролировать то, что говорит тело, мимика, интонации. Метасообщение о себе, услуге, слушателях… Практика: • Тренируем навык выдавать нужные метасообщения. Расшифровывать метасообщения других ораторов.
Цепляющие приемы	Теория: • Как удерживать внимание слушателей, чтобы они не отвлекались. Как привлечь внимание к выступлению. Практика: • Выступления с использованием цепляющих приемов.
Уверенность в себе (работа с волнением)	Теория: • Приемы для снятия волнения. Контроль эмоционального состояния. Уверенность в себе. Практика: • Сохранение спокойного состояние, в стрессовых условиях.

День 2-й

Тема	Содержание блока
Словесная импровизация	Теория: • Как избежать неловкой паузы-зависания, если сбились, забыли или Вам задали сложный вопрос. Как с помощью импровизации плавно перейти от одной темы к другой. Практика: • Тренируем умение перейти с текущей темы, к теме, нужной оратору, с помощью импровизации.
Эмоциональность (энтузиазм, энергетика речи)	Теория: • Как выступать не серо-скучно, а ярко, живо, интересно. Что помогает взбодрить засыпающую аудиторию, вернуть ее интерес, добавить живости Вашему выступлению. Практика: • Выступления в жанре вдохновляющая речь, призыв.
Трудная аудитория	Теория: • Как реагировать на слушателей, которые отвлекаются и мешают ходу презентации. Как вернуть их внимание. Практика: • Тренируемся: сохранять свое состояние, удерживать внимание дружелюбной части группы, возвращать внимание отвлекающихся слушателей.
Убеждающее выступление с видеосъемкой (игра «Дебаты»)	Теория: • Законы построения убеждающего выступления. Как грамотно простроить аргументацию. Как убеждать слушателей в правильности Вашей позиции. Практика: • Выступления в дебатах. Обратная связь на выступления. ***В этом упражнении суммируются все навыки, которые изучались на тренинге. Видеосъемка выявляет дальнейшие направления развития себя как оратора.
Завершение	• Сбор обратной связи по семинару. • Завершающие мотивационные речи. • Ответы тренера на вопросы участников.