



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU



„Master of Business Training” – warsztat promujący studia podyplomowe

04.02.2016

Plan I części warsztatu – 10.00 – 13.00



1. Znaczenie autoprezentacji w budowaniu wizerunku zawodowego
2. Sztuka uczenia innych – czyli arkana warsztatu trenerskiego



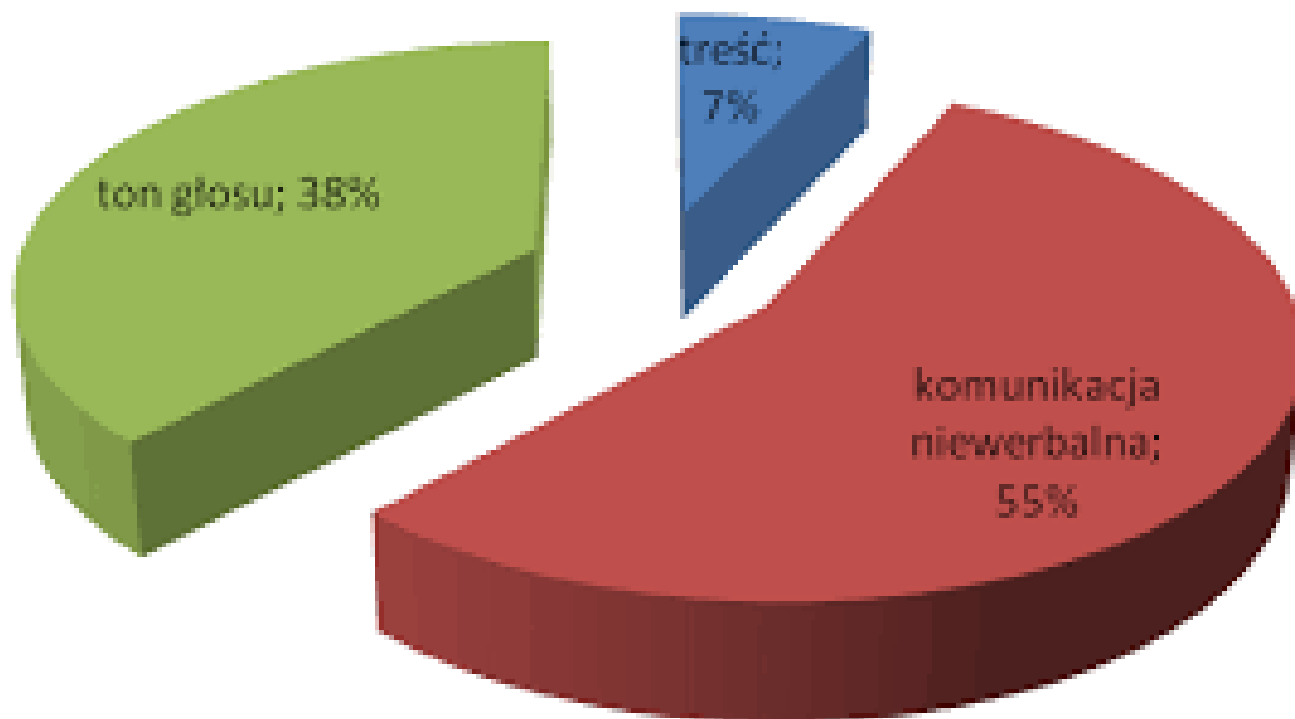
Ćwiczenie – od razu „do rzeczy”



Ćwiczenie – autodiagnoza (identyfikacja „stresogenów”)



Schemat Mehrabiana – czyli znaczenie autoprezentacji i wizerunku w biznesie





Znaczenie autoprezentacji w budowaniu wizerunku zawodowego

Kreowanie własnego wizerunku – kilka faktów

- Interakcje międzyludzkie w znacznym stopniu opierają się na powierzchownych wrażeniach
- Obecność innych ludzi zamienia **każde** działanie człowieka w występ niezależnie od jego woli
- Z technicznego punktu widzenia liczy się nie to, co się wykonuje, lecz to, jak się to wykonuje, by w konsekwencji narzucić obserwatorom swoją definicję sytuacji
- W odniesieniu do prezentacji/autokreacji ową definicją jest odbiór przez innych osoby prezentującej

Uwarunkowania skutecznego kreowania wizerunku

- **Po pierwsze:** znajomość czynników wpływających na wizerunek
- **Po drugie:** właściwa (kompleksowa) autodiagnoza
- **Po trzecie:** opanowanie warsztatu
- **Po czwarte:** trening i praktyka

Ćwiczenie – autodiagnoza („mix wizerunkowy”)



Twój wizerunek – czyli Twoje najlepsze „JA”

JAKO OSOBA

- Cecha 1:
- Cecha 2:
- Cecha 3:
- Cecha 4:
- Cecha 5:

JAKO PRACOWNIK

- Cecha 1:
- Cecha 2:
- Cecha 3:
- Cecha 4:
- Cecha 5:





Autoprezentacja i wystąpienia publiczne biznesową codziennością

Rodzaje wystąpień publicznych

- Wystąpienia „na stojąco”
- Wystąpienia „na siedząco”
- Wystąpienia indywidualne
- Wystąpienia kameralne
- Wystąpienia „audytoryjne”



Sytuacje prezentacyjne – przegląd



- Rozmowa kwalifikacyjna
- Prezentacja wyników/analiz/prognoz
- Rozmowa oceniająca (w obydwie strony)
- Negocjacje (wewnętrzne/zewnętrzne)
- Szkolenia
- Rozmowy handlowe/prezentacja oferty
- Spotkania biznesowe
- ...



Ćwiczenie – przygotowanie vs. rodzaj wystąpienia



Zadanie



Proszę się zastanowić i pogrupować:

- Cechy wspólne
- Cechy specyficzne

Dla wymienionych rodzajów wystąpień publicznych

Rodzaje wystąpień

- Kameralne
- Prywatne/towarzyskie
- Dla osób znanych
- Merytoryczne

- Duże audytorium
- Zawodowe/formalne
- Dla osób nieznanym
- Okolicznościowe



Ćwiczenie – odbiorca vs. sposób prezentacji



Zadanie



Proszę przygotować i przeprowadzić analizę danych (zapropionować strukturę wystąpienia z uzasadnieniem) biorąc pod uwagę, że odbiorcą prezentacji/uczestnikiem spotkania są/jest:

- Prezes Zarządu/udziałowiec
- Księgowi/finansiści
- Szeregowi pracownicy (podczas spotkania noworocznego)

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	2010	2011	2012
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	1 732 272	2 002 895	1 808 717
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	1 424 838	1 708 367	1 593 841
III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	307 434	294 528	214 876
IV. Koszty sprzedaży	58 444	70 037	68 386
V. Koszty ogólnego zarządu	65 844	71 358	69 601
VI. Zysk (strata) na sprzedaży	183 146	153 133	76 889
VII. Pozostałe przychody operacyjne	5 268	2 524	5 445
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	9 551	8 739	7 145
IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	178 863	146 918	75 189
X. Przychody finansowe	8 068	8 913	12 351
XI. Koszty finansowe	4 709	7 467	10 144
XII. Zysk (strata) na sprzedaży całości lub części udziałów jednostek podporządkowanych			
XIII. Zysk (strata) z działalności gospodarczej	182 222	148 364	77 396
XIV. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych			
XV. Odpis wartości firmy jednostek podporządkowanych			
XVI. Odpis ujemnej wartości firmy jednostek podporządkowanych			
XVII. Zysk (strata) brutto	182 222	148 364	77 396
XVIII. Podatek dochodowy	36 595	31 574	17 307
XIX. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)			
XX. Udział w zyskach (stratach) netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności			
XXI. (Zyski) straty mniejszości	-1 832	-4 850	-3 341
XXII. Zysk (strata) netto	147 459	121 640	63 430



Sztuka rozpoznania – czyli poziomy i rodzaje analizy potrzeb na poziomie organizacji i jednostki

Ćwiczenie – diagnoza potrzeb szkoleniowych



Ćwiczenie

- Opracujcie metody ustalenia potrzeb szkoleniowych dla poniższej sytuacji. Spiszcie co i w jaki sposób chcecie sprawdzić, aby upewnić się, w jakim kierunku powinny iść działania szkoleniowe. Uzasadnijcie wybór metod badania.
- Firma produkcyjna zatrudniająca 120 osób. Wielkopolska.
- Zostaliście poproszeni o przygotowanie planu rozwoju pracowników administracyjnych w Waszej firmie. Pracownicy zajmują się działaniami w obszarze finansów, marketingu, kontroli jakości, kadr, planowania. Jest to grupa łącznie 23 osób – w tym kierownicy niższego i średniego szczebla.





Sztuka prowadzenia – czyli praktyczne aspekty psychologii zarządzania w pracy trenera

Ćwiczenie – identyfikacja typów osobowości



Kierujący
Czerwony

Tendencje

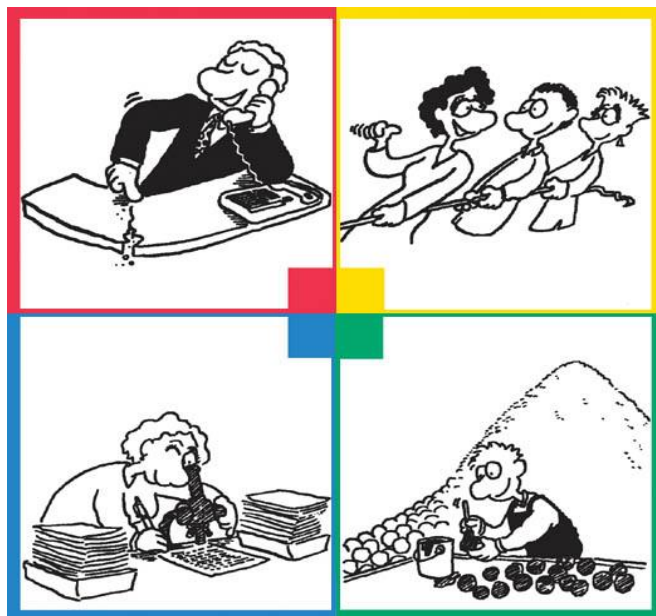
- Wymagający
- O silnej woli
- Zdeterminowany
- Rzeczowy
- Zdecydowany

Tendencje

- Formalny
- Analityczny
- Dociekliwy
- Ostrożny
- Rozważny

Niebieski
Analityczny

JAK WIDZIMY SIEBIE..



Impulsywny
Żółty

Tendencje

- Entuzjastyczny
- Przystępny
- Otwarty
- Przekonujący
- Elokwentny

Tendencje

- Spokojny
- Rzetelny
- Cierpliwy
- Uważny
- Nieufny

Zielony
Wrażliwy

... A JAK WIDZĄ NAS INNI

Czerwony

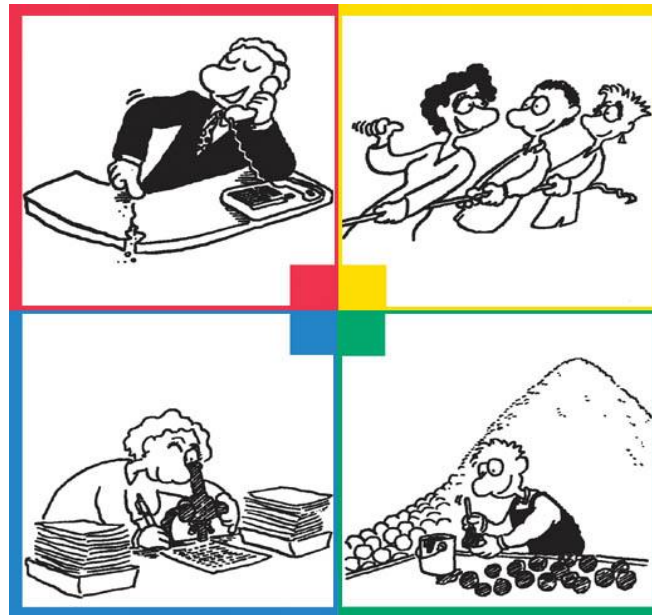
Tendencje

- Agresywny
- Władczy
- Ponagląjący
- Nietolerancyjny
- Arogancki

Tendencje

- Sztywny
- Niezdecydowany
- Nieufny
- Zdystansowany
- Obojętny

Niebieski



Żółty

Tendencje

- Fanatyczny
- Podekscytowany
- Niedyskretny
- Ekstrawagancki
- Powierzchowny

Tendencje

- Uległy
- Tchórzliwy
- Naiwny
- Niesamodzielny
- Uparty

Zielony



Sztuka panowania – czyli praca trenera „od kuchni”

Panuj nad sytuacją – czyli praktyczne wskazówki



Kluczowe obszary:

- Panuj nad sobą
- Panuj nad treścią
- Panuj nad „salą”

Ćwiczenie – runda pytań i odpowiedzi



Dziękuję za uwagę!

Dr Marcin Gołembski

marcin.golembski@ue.poznan.pl

m.golembski@wsparciedecyzji.pl

Tel. 507 100 361