



## 10 głównych zagadnień:

- udział mowy w odczytaniu pierwszego wrażenia
- rola głosu i mowy w budowaniu wizerunku
- gdzie jest Twój optymalny tonu głosu ?
- adekwatność mowy do zajmowanej pozycji zawodowej lub specjalizacji
- zarządzanie treścią i emocjami przez techniki oddechowe
- nabycie umiejętności wzmocnienia głosem wagi komunikatu
- dobór elementów prozodii do przekazu
- style wypowiedzi
- ćwiczenia akcentowania i pauz
- optymalna postawa ciała dla dobrego brzmienia

---

**forma spotkania:** warsztat stacjonarnie lub online

**miejsce:** do ustalenia z trenerką

**czas trwania:** 6 godzin zegarowych

**maksymalna liczba uczestników:** 12 osób

**język:** polski / angielski

# MARGO KOMOŃSKA



Trenerka Emisji Głosu i Technik Mowy.  
Strateg wystąpień publicznych i trudnych rozmów.

Trenerka Vocal Yoga; wsparcie dla mówców TEDxWarsaw.

Ponad 20 lat pracy w 3 globalnych firmach w kraju i za granicą. Ex-dyrektorka zarządzająca w zagranicznym banku inwestycyjnym.

Wykształcenie muzyczne, ekonomiczne, MBA oraz studia na kierunku Metodyka Emisji Głosu I Technik Mowy.

Ekspertka EY Academy of Business. Executive Coach ICC.

## CO ROBIĘ:

Wzmacniam ekspresję głosu klienta w celu budowania jego marki personalnej i wzmacniania wizerunku firmy.

Doskonale elementy prozodii głosu klienta dla osiągnięcia celów biznesowych.

Wydobynam z tonu mowę wyrazistszą, emocjonalną, zaciekawiającą.

Uczę higieny używania głosu w warunkach offline / online.

Pomagam uspokoić głos w sytuacjach tremy przed wystąpieniem.

Kształcę dobrą dykcję mówcy i pomagam aparatowi mowy wydobywać donośniejszy ton.

Intensyfikuję efekt wypowiedzi, dobierając najodpowiedniejsze dla osoby i sytuacji środki przekazu werbalnego ku osiągnięciu intencji.

Oferuję pomoc przy redagowaniu tekstów wystąpień biznesowych i okolicznościowych.

Stosuję sprawdzone metody pamięciowego opanowania tekstu.

Pomagam w mentalnym przygotowaniu do wystąpienia w kierunku eliminacji poziomu stresu.

Analizuję kontekstowo styl wypowiedzi pod kątem celu po stronie mówcy i odbioru po stronie rozmówcy.