



10 głównych zagadnień:

- jaką marką własną jesteś?
- zidentyfikuj autentyczne cele & wartości, opowiedz o osiągnięciach
- wykreuj tożsamość swej marki
- czy Twój głos Cię wspiera? przyjrzyjmy się mu
- przedstaw się wyraziście i ze swobodą
- zarządzaj emocjami i stresem technikami oddechowymi
- zdefiniuj 'elevator pitch'
- zastosuj odpowiednie techniki mowy dla optymalizacji przekazu
- dobierz grupę docelową dla swego przekazu i profesjonalnie zaprezentuj swoją markę
- zastosuj techniki storytelling'u dla swej aktywności w mediach socjalnych

forma spotkania: warsztat stacjonarnie lub online

miejsce: do ustalenia z trenerką

czas trwania: 6 godzin zegarowych

maksymalna liczba uczestników: 8 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.