



10 głównych zagadnień:

- strategia krótkich wypowiedzi wizerunkowych lub biznesowych
- czy głos i mowa budują Twój wizerunek w firmie?
- czy brzmisz adekwatnie do celu i intencji?
- analiza Twojej postawy ciała i jej wpływ na dobre brzmienie
- analiza niewspierających nawyków werbalnych i niewerbalnych
- 'setka' vs 'rolka'
- zarządzanie treścią i niepożądanymi reakcjami aparatu mowy przez techniki oddechowe
- nauka elementów prozodii do różnych typów przekazu
- ćwiczenia rozgrzewki aparatu mowy
- sposoby reakcji na trudne pytania

forma spotkania: sesje stacjonarne, online lub hybrydowo

miejsce: do ustalenia z trenerką

czas trwania: 75-80 minut

liczba sesji: adekwatnie do potrzeb procesu

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.

Wydobywam 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.