



BOOKLET



**Szkolenia
zamknięte**





One Speech

Trzech trenerów wystąpień publicznych, wieloletnia przyjaźń oraz wspólny cel, czyli zmiana myślenia o rozwoju w przemawianiu - te trzy rzeczy doprowadziły do powstania One Speech. Naszą misją jest, aby Twoje wystąpienia stały się atutem mającym realny wpływ na życie zawodowe i prywatne.

/ Dlaczego One Speech?

Jedną z największych bolączek rynku szkoleń z zakresu wystąpień publicznych jest zbyt teoretyzowanie i powielanie nieaktualnych oraz niepraktycznych schematów. Chcemy przełamać ten trend. Jesteśmy praktykami, którzy przez lata zbierali i nadal zbierają doświadczenie występując publicznie, debatując oraz szkoląc. Bazujemy na autorskich i sprawdzonych metodach, gwarantujących praktyczne podejście do sztuki skutecznej i efektywnej prezentacji.

/ Czego możemy Cię nauczyć?

Kiedyś umiejętnością wyróżniającą nas spośród innych był język angielski. Dzisiaj taką umiejętnością jest prezentacja swojego zdania i zrobienie wrażenia na odbiorcach. Skupiamy się na wszystkich elementach efektywnej prezentacji, które poprawią nasz wizerunek. Nauczymy Cię składnie i skutecznie argumentować, dzięki czemu poradzisz sobie w każdej dyskusji. Współpracując z nami rozwiniesz umiejętności autoprezentacyjne, mające kluczowy wpływ na Twój wizerunek.



/ Co nas wyróżnia?

Wyróżnia nas inne podejście do nauki wystąpień publicznych. Jesteśmy młodymi, ale doświadczonymi praktykami w tej tematyce. Pracowaliśmy z organizacjami pozarządowymi, biznesem, czy klientami indywidualnymi oraz uczniami. Nie chcemy pokazywać Ci złotych zasad i schematów, których używa większość. Tworzymy nowy styl prezentacji.

O szkoleniach zamkniętych

Dla każdego zespołu firmowego prezentacja raportu czy projektu to ważny element pracy. W dzisiejszym świecie nie stać nas na popełnienie błędu, czy zanudzenie odbiorców swoim pomysłem. Ponadto coraz istotniejsza staje się współpraca wewnątrz zespołu i poprawna komunikacja między jego członkami. Szkolenia zamknięte, proponowane przez One Speech, odpowiadają na powyższe potrzeby - pozwalają rozwinąć umiejętności prezentacyjne i poprawić uczestnikom przyszłe wystąpienia publiczne, a także skupić się na narzędziach, ułatwiających codzienną pracę.

Szkolenia zamknięte to przede wszystkim duży komfort dla uczestników. Pracują oni w swoim zespole, więc cały czas rozwijają umiejętności współpracy i komunikacji. Trener skupiony na jednej grupie, może opierać się na przykładach z życia Waszej firmy oraz branży.

/ Analiza case study inspirowana branżą firmy

/ Standaryzacja wiedzy w zespole

/ Rozwój umiejętności, wpływających bezpośrednio na wyniki

/ Dla kogo?

Szkolenie skierowane jest dla każdego zespołu, firmy lub organizacji, chcącej poszerzyć swoje umiejętności w zakresie wystąpień publicznych i komunikacji w zespole. Najczęściej pracujemy z:



Dział IT



Dział Marketingu i Sprzedaży



Dział HR



Kadra zarządzająca



Samorządy



NGOs

Przykładowe programy szkoleń

Opisane poniżej programy to jedynie propozycje, a każde z wymienionych szkoleń możemy spersonalizować pod potrzeby Twojego zespołu. Możemy także przeprowadzić zajęcia inne niż w wymienionym katalogu. Podczas z każdego szkoleń ćwiczymy nabyte umiejętności za pomocą całej gamy autorskich, angażujących grupę ćwiczeń.



/ Wystąpienia biznesowe i autoprezentacja

Wystąpienia publiczne są nieodłączną częścią biznesu w większości branż. Prezentacja koncepcyjna przed klientem, negocjacje, wystąpienie skierowane do pracowników to tylko kilka z niezliczonych okazji, w których zespołowi Twojego przedsiębiorstwa przyjdzie je reprezentować.

CEL SZKOLENIA:

- Przekazanie podstaw skutecznego i efektywnego występowania publicznego oraz sztuki autoprezentacji.
- Przystwojenie przez grupę sposobów na efektywne planowanie wystąpienia przy wykorzystaniu czynników, takich jak cechy audytorium, miejsca wystąpienia czy też kompozycji mowy.
- Przekazanie skutecznych "lifehacków" mówcy.

Moduł szkolenia	Opis modułu
Planowanie wystąpień	Niewiele osób wie, że sukces dobrego wystąpienia publicznego zaczyna się już na etapie planowania. Podczas szkolenie pokażemy jak dobrze zidentyfikować potrzeby publiczności, w jaki sposób wykorzystać na naszą korzyść miejsce, w którym występujemy oraz jak skomponować dobre wystąpienie. Podpowiemy także w jaki sposób przygotować się do wystąpienia i jak napisać mowę.
Mowa ciała	Komunikaty przekazujemy zarówno werbalnie jak i niewerbalnie. Świadomość i umiejętność wykorzystania komunikacji pozawerbalnej znacząco wpływa na efektywność wystąpienia. Skupimy się na prawidłowej postawie, sposobie gestykulacji czy mimice. Grupa nie tylko pozna teorię, ale także dowie się, w jaki sposób ćwiczyć jej wykorzystanie w praktyce.
Wykorzystanie prezentacji multimedialnej	Z całą pewnością kojarzysz słynną prezentację Iphone'a w wykonaniu Steve'a Jobsa. To idealne wykorzystanie prezentacji w wystąpieniach publicznych. Jako doświadczeni mówcy podpowiemy Tobie i Twojej grupie jak skonstruować dobrą prezentację multimedialną i jak ją wykorzystać na scenie. Dowiesz się także w jaki sposób poruszać się podczas wystąpienia.
Lifehacki skutecznego mówcy	Co zrobić kiedy publiczność nie uważa? Jak ją zaangażować? W jaki sposób wykorzystać historię w naszej mowie? To tylko kilka pytań, na które odpowiemy podczas bardzo praktycznego modułu opartego na konkretnych case study, czerpanych z naszej praktyki.
Mowa sytuacyjna	Każdy z uczestników warsztatu będzie miał okazję do przetestowania nabytych umiejętności wygłaszając mowę na wybrany temat.

/ Techniki argumentacji

Na każdym kroku stajemy przed wyzwaniem przekonania innych do swoich racji. Prezentacje biznesowe, dyskusje w panelach eksperckich czy nawet zwykłe rozmowy towarzyskie niosą ze sobą konieczność budowania argumentacji. Podczas szkolenia nauczymy Cię korzystać z technik stosowanych przez debatantów legitymujących się tytułami Mistrzów Polski Debat Oxfordzkich. Pokażemy też, jak owe techniki wykorzystać w najróżniejszych dziedzinach Twojej aktywności.

CEL SZKOLENIA:

- Przystwojenie i opanowanie tworzenia argumentacji, przy wykorzystaniu zróżnicowanych modeli argumentacyjnych.
- Omówienie podstawowych błędów argumentacyjnych i tego jak ich nie powielać.

Moduł szkolenia	Opis modułu
Argumentacja w modelu 4P, SE1l czy PEEL	Podczas zajęć zaprezentujemy prawidłowe wykorzystanie technik argumentacji w modelu 4P, SE1l czy PEEL.
Argumentacja horyzontalna	Niezwykle istotne, poza przedstawianiem odpowiedniej argumentacji, jest także umiejętność jej poszerzenia. Zapoznamy Cię i Twoją grupę z praktycznym aspektem wykorzystania takich umiejętności jak wyszukiwanie aktorów danego dyskursu czy jego ramowanie. Pozwolą Wam one budować swoją argumentację znacznie łatwiej.
Błędy argumentacyjne	Bazując na konkretnych przykładach pokażemy na czym polegają najczęściej popełniane błędy argumentacyjne. Ważnym komponentem warsztatu będą także metody obrony przed nieczystymi zagraniami innych uczestników dyskusji. Z całą pewnością każdy z nas padł kiedyś ofiarą ataku ad personam opartego o deprecjonowanie naszych kwalifikacji czy też możliwości wywiadania się na dany temat w oparciu o nasz wiek, płeć czy też wygląd. Podczas szkolenia zaprezentujemy receptę na radzenie sobie z tymi oraz innymi błędami argumentacyjnymi.

/ Debata jako narzędzie podejmowania decyzji

Debata oksfordzka to świetne narzędzie edukacyjne, działające na każdym jej szczeblu – od szkół podstawowych do uczelni wyższych. Może być wykorzystywana także do kształcenia liderów, dydaktyków czy rozwijania umiejętności przedstawicieli biznesu. Debata oraz jej elementy może zostać wykorzystana w procesie podejmowania decyzji, ale także jako element budowania zespołu czy podnoszenia jego kwalifikacji.

Zastosowanie debaty oksfordzkiej w biznesie może być innowacyjnym pomysłem na kilku płaszczyznach:

- a) **wizerunkowej:** firma organizująca debaty dotyczące tematów branżowych (przykładem może być przedsiębiorstwo z branży IT przeprowadzające debatę o cyfrowych gigantach) prezentuje się jako podmiot odpowiedzialny, z inicjatywą. Jednocześnie można w ten sposób promować własne kadry, przedstawiając ich jako ekspertów w danej dziedzinie, dając platformę do budowania profesjonalnego wizerunku.
- b) **integracja i teambulding:** udział w debacie może być doświadczeniem rozwijającym i umacniającym relacje w zespole. Wspólny proces przygotowania do debaty, a później sama rywalizacja, integruje grupę oraz skłania jej członków do współpracy na innym polu niż jedynie obszar zawodowy. Dodatkowo organizacja wewnętrznej ligi debat może być świetnym polem do sportowej rywalizacji, w której mogą wziąć udział wszyscy – niezależnie od ich zainteresowań, płci czy wieku.

Zajęcia będą oparte na dyskusjach z uczestnikami oraz praktyce,

tak by wszystkie poznane techniki można było od razu wykorzystać i potrenować. Szkolenie zawierać będzie pracę indywidualną, grupową pod okiem trenera oraz aktywną rozgrzewkę w formie debat jeden na jeden.

CEL SZKOLENIA:

- Zapoznanie grupy z zasadami i mechanikami przeprowadzenia debat oksfordzkich.
- Przeprowadzenie debaty w formacie oksfordzkim i dokonanie jej ewaluacji.
- Wskazanie możliwych zastosowań debaty oksfordzkiej.

Moduł szkolenia	Opis modułu
Zapoznanie z zasadami debaty oksfordzkiej	Podczas tego modułu przedstawimy format debaty oksfordzkiej wykorzystywany w Mistrzostwach Polski Debat Oksfordzkich.
Przygotowania do debaty	Zespół podzielony na rywalizujące ze sobą drużyny będzie przygotowywał się do debaty pod okiem naszych trenerów.
Debata	Przeprowadzimy debatę w formacie oksfordzkim.
Debata jako narzędzie podejmowania decyzji	W tym module pokażemy praktyczne zastosowania debaty.

/ Komunikacja w dobie pracy zdalnej

Przeniesienie się w świat pracy zdalnej było niewątpliwie jednym z największych wyzwań towarzyszących nam podczas pandemii. Wielu z nas musiało z dnia na dzień przenieść większość swoich aktywności do przestrzeni zdalnej, często nie będąc na to przygotowanym.

CEL SZKOLENIA:

- Przekazanie praktycznych sposobów pracy i komunikowania się w dobie pracy zdalnej.
- Omówienie narzędzi wykorzystywanych w komunikacji zdalnej.

Moduł szkolenia	Opis modułu
Narzędzia wykorzystane w komunikacji zdalnej	Pierwszy moduł dostarcza użytecznych informacji dotyczących narzędzi wykorzystywanych do prowadzenia zajęć w przestrzeni cyfrowej. Omówimy ich plusy i minusy, pokażemy praktyczne i często pomijane możliwości, które oferują. Zaprezentujemy także wiele nieznanych szerszemu gronu użytkowników programów i aplikacji, które nie tylko urozmaicają naszą pracę zdalną, ale także oferują funkcjonalności, których nie mamy do dyspozycji stacjonarnie.
Spotkania w erze pracy zdalnej	Moduł opiera się na praktycznej wiedzy dotyczącej prowadzenia zdalnych spotkań tak, aby były one maksymalnie satysfakcjonujące dla uczestników. Grupa pozna metody ich aktywizacji jak również, ćwiczenia pozwalające wyzwolić ich potencjał. Powiemy także, jak planować spotkania oraz jak się do nich przygotować.
Mowa ciała w wystąpieniach zdalnych	Zajmiemy się także aspektami mowy ciała charakterystycznymi dla wystąpień zdalnych. Szczególnie istotne będzie omówienie specyfiki gestykulacji przed kamerą, odpowiedniego ustawienia czy też postawy.
Profesjonalny wizerunek w wystąpieniach online	Niewątpliwie ważnym elementem kształtującym to jak jesteśmy odbierani jest wizerunek, który tworzymy. Wspólnie zastanowimy się nad tym jak spowodować, aby był on maksymalnie profesjonalny.

/ Komunikacja w zespole

Każdy zespół to żywy organizm, którego dobre funkcjonowanie wymaga troski w wielu aspektach. Na pracę zespołu wpływa atmosfera, więzi czy sposób komunikowania się między jego członkami. Dlatego też warsztat dotyczący komunikacji w zespole będzie doskonałym sposobem na dbanie o ten kluczowy aspekt budowania relacji, który niewątpliwie przekłada się na jego efektywność.

CEL SZKOLENIA:

- Omówienie idei i metod dobrej informacji zwrotnej.
- Zapoznanie się z podstawami psychologicznymi komunikacji, w szczególności omówienia procesu nadawania i odbierania komunikatów.
- Refleksja nad rolą uczestnika szkolenia w zespole pracowniczym.
- Omówienia znaczenia języka i komunikacji inkluzywnej w zespole.

Moduł szkolenia	Opis modułu
Informacja zwrotna - Feedback	Umiejętność udzielania i wygłaszania informacji zwrotnej to kluczowy element budowania relacji wewnątrz zespołu. Od jego efektywności zależy skuteczność przepływu informacji, przekazywania wiedzy czy procesu wdrażania nowych członków zespołu do pełnienia nowych obowiązków. Podczas tego modułu skupimy się na wyjaśnieniu znaczenia informacji zwrotnej w komunikacji zespołu. Zapoznamy także grupę z podstawowymi zasadami wygłaszania feedbacku.
Modele udzielania informacji zwrotnej	Drugi moduł jest bezpośrednią kontynuacją pierwszego. Uczestnicy zajęć dowiedzą się jak udzielać informacji zwrotnej w modelach takich jak: FUKO, czy stop/start/continue.
Elementy szkolenia antydyskryminacyjnego	Bardzo ważnym elementem dobrego środowiska pracy jest to, aby każdy czuł się w nim komfortowo. Wprowadzimy elementy skutecznych rozwiązań, które zwiększą komfort poszczególnych członków zespołu.
Elementy argumentacji i kontrargumentacji	Umiejętność przekonywania oraz odpierania argumentów rozmówców zwiększa pewność siebie członków zespołu. Nauczymy uczestników warsztatu tego w jaki sposób przedstawiać swoje racje za pomocą technik używanych przez debatanów sportowych.

/ Design thinking

Dzięki zajęciom uczestnicy poznają sprawdzone sposoby tworzenia nowych pomysłów i weryfikowania ich potencjału. Warsztaty design thinking oferowane przez One Speech są inspirowane bazą materiałów trenerskich Google i dostosowywane w zależności od poziomu i potrzeb grupy.

CEL SZKOLENIA:

- Omówienie sposobów na tworzenie środowiska przyjaznego design thinking w firmie.
- Zapoznanie się ze wszystkimi etapami design thinking z dokładnym przedstawieniem ich możliwego wykorzystania w codziennej pracy.
- Przeprowadzenie i ewaluacja studium przypadku przez grupę.

Moduł szkolenia	Opis modułu
Prezentacja podstawowych założeń design thinking	Innowacja to obecnie bardzo modne słowo. Podczas warsztatu zastanowimy się nad tym w jaki sposób wykorzystać design thinking jako metodę tworzącą te innowacje. Przedstawimy jej podstawowe założenia oraz zastosowania tak, aby uczestnicy dobrze wiedzieli w jakich okoliczności i w jaki sposób mogą z niej korzystać.
Nauka design thinking za pomocą metody CSI stosowanej w Google (faza empatii i faza prototypowania)	Celem drugiego modułu jest pokazanie Design Thinking jako procesu i umożliwienie autopsyjnego sprawdzenia jego możliwości przez uczestników szkolenia.
Ćwiczenia i praktyka	Bazując na przygotowanych wcześniej, właściwych dla branży uczestników warsztatu, stanach faktycznych będziemy ćwiczyć pracę metodami charakterystycznymi dla design thinking.

/ Sztuka negocjacji i mediacji

Ważnym elementem warsztatu każdego członka zespołu jest umiejętność negocjacji. Istotne będzie także wykorzystywanie konkretnych modeli negocjacyjnych i mediacyjnych w praktyce.

CEL SZKOLENIA:

- Zapoznanie uczestników z podstawami negocjacji oraz mediacji.
- Przedstawienie sprawdzonych technik wykorzystywanych w negocjacjach.
- Poznanie sposobów komunikacji z drugą stroną negocjacji oraz mediacji.

Moduł szkolenia	Opis modułu
Cel i założenia Alternatywnych Metod Rozwiązywania Sporów	Negocjacje, mediacje i arbitraż stanowią alternatywne metody rozwiązywania sporów. Podczas wprowadzającego modułu zostaną przedstawione ich podstawowe założenia i cele, a także główne różnice.
Wprowadzenie do negocjacji	Uczestnicy zostaną zapoznani pojęciami takimi jak ZOPA, BOTTOM LINE, WATNA czy BATNA. Ich przyswojenie niezbędne jest do tego, aby w sposób bardziej świadomy przygotowywać się do negocjacji i wybierać odpowiednie strategie negocjacyjne. W ramach tego modułu uczestnicy przeanalizują wiele przypadków, które pozwolą im lepiej zrozumieć działanie negocjacji w praktyce.
Modele negocjacji	Istnieją różne sposoby negocjacji, które cechują się odmienną strategią w zależności od okoliczności i danej sytuacji. Uczestnicy poznają różne modele negocjacji i nauczą się je dobierać w odpowiednich sytuacjach.
Komunikacja podczas negocjacji	Podczas tego modułu uczestnicy poznają szereg praktycznych sposobów na formułowanie określonych komunikatów podczas negocjacji.
Gra negocjacyjna	Uczestnicy przetestują nabyte kompetencje w specjalnie przygotowanej grze negocjacyjnej.
Podstawy mediacji	Pomimo, iż prawdopodobnie uczestnicy warsztatu nie będą przeprowadzali mediacji, znajomość podstaw warsztatu mediatora pozwoli im bardziej świadomie i lepiej rozwiązywać konfliktowe sytuacje.

/ Krytyczne myślenie

Analizowane są najczęstsze błędy poznawcze i pułapki myślenia. Uczymy zarówno tego jak je rozpoznać w natłoku codziennych informacji jak i tego, jak sobie z nimi radzić.

CEL SZKOLENIA:

- Poznanie zasad praktycznej i racjonalnej dyskusji, trening umiejętności sprawnego dochodzenia do wniosków.
- Zapoznanie się z najczęściej popełnianymi błędami logicznymi w procesie decyzyjnym.
- Przedstawienie metod analizy informacji oraz obrony przed manipulacją.

Moduł szkolenia	Opis modułu
Podstawy krytycznego myślenia	Zapoznanie się z psychologicznymi i mentalnymi podstawami krytycznego myślenia. W ramach modułu przedstawione zostanie kiedy warto korzystać z metod krytycznego myślenia i w jaki sposób ich zastosowanie wpływa na życie firmy.
Krytyczne myślenie w podejmowaniu decyzji	Przedstawienie i omówienie wszystkich etapów procesu krytycznego myślenia przy podejmowaniu decyzji. Analiza najczęstszych błędów popełnianych w tym procesie.
Krytyczne myślenie w dyskusji	Wykorzystanie metod krytycznego myślenia w dyskusjach zarówno ze współpracownikami jak i klientami. Analiza błędów argumentacyjnych których możemy uniknąć przy wykorzystaniu technik krytycznego myślenia.
Ćwiczenia i case study	Najważniejszym elementem pracy nad rozwojem umiejętności analitycznych jest wykorzystanie konkretnych przypadków z różnych dziedzin. Będziemy zajmować się przypadkami właściwymi dla zainteresowań członków zespołu, ale także pochodzącymi z branż, w których działają.

/ Tworzenie prezentacji multimedialnych

Prezentacje multimedialne to bardzo popularne narzędzia, które nierzadko są traktowane jako obowiązkowa część wystąpień publicznych. Niestety bardzo często zanudzają one odbiorców i pociągają za sobą negatywne opinie na temat mówcy. Dobra prezentacja multimedialna powinna być wsparciem dla nas podczas całego wystąpienia i wyróżniać najistotniejsze elementy mowy.

Podczas tworzenia prezentacji multimedialnych korzystamy z nowoczesnych narzędzi i metod, gwarantujących pozytywny jej odbiór przez publikę.

CEL SZKOLENIA:

- Omówienie sposobów na szybsze i efektywniejsze tworzenie prezentacji multimedialnych
- Poznanie metod na odpowiednie dopasowanie prezentacji do przemówienia
- Nabycie umiejętności pracy z prezentacją multimedialną podczas wystąpień

Moduł szkolenia	Opis modułu
Tworzenie prezentacji Power Point	Punktem wyjścia dyskusji na temat prezentacji jest wykorzystanie najpopularniejszego programu do ich tworzenia. Podpowiemy jak powinna wyglądać dobra prezentacja, jakich narzędzi użyć, aby była nie tylko użyteczna, ale także efektowna.
Dopasowanie prezentacji do wystąpienia	Moduł ten skupiony będzie wokół umiejętności dopasowania tworzonej prezentacji do konkretnej sytuacji, podczas której przemawiamy. Często trzeba zrezygnować z pewnych treści, aby prezentacja była czytelniejsza. Do tego uczestnicy dowiedzą się kiedy warto odbiorcom pokazać film, zdjęcia lub inne możliwe elementy prezentacyjne.
Wykorzystanie prezentacji w wystąpieniach publicznych	Niewiele osób zdaje sobie z tego sprawę, ale prezentacja w wielu wystąpieniach publicznych często szkodzi zamiast pomóc. Odwraca uwagę odbiorców od mówcy, czy stwarza problemy techniczne wpływając na dynamikę wystąpienia. Uczestnicy naszego warsztatu dowiedzą się co zrobić, aby uniknąć tych pułapek oraz jak dobrze dobrać slajdy i skorelować je z kluczowymi momentami naszego wystąpienia. Nieobce będą im także tajniki poruszania się po scenie.

/ Spotkania biznesowe – organizacja, prowadzenie, udział

Spotkania biznesowe to często chwila, w której można bardzo dużo wygrać, ale także bardzo dużo przegrać. Umiejętne przygotowanie, oparte na świadomości pułapek, które na nas czyhają będzie kluczem, aby nasze spotkanie zakończyło się sukcesem.

CEL SZKOLENIA:

- Nauka nawyków ułatwiających sprawne organizowanie spotkań biznesowych
- Poznanie metod efektywnego uczestniczenia w spotkaniach oraz ich prowadzenia
- Zapoznanie z podstawowymi metodami negocjacyjnymi

Moduł szkolenia	Opis modułu
Organizacja spotkań	W dzisiejszych czasach organizacja spotkań musi być szybka i dość elastyczna. Nie mamy czasu na zbyt długie myślenie chociażby o technicznych elementach. Podczas tej części szkolenia, przedstawione zostaną metody ułatwiające sprawne i skuteczne organizowanie spotkań.
Moderowanie i prowadzenie spotkań	Prowadzenie spotkań jest trudną sztuką, wymagającą odpowiedniego wyczucia oraz kompetencji, które umożliwią wzięcie w nich udziału w satysfakcjonujący sposób zaproszonym gościom. Dlatego też podzielimy się konkretnymi i praktycznymi radami w tym zakresie.
Dress code i savoir vivre	Często takie elementy jak konieczność doboru odpowiedniego stroju czy konkretnych wzorców zachowań są źródłem stresu, który odbija się negatywnie na jakości naszego spotkania. Pomożemy wzmocnić pewność siebie uczestników warsztatu właśnie w tych newralgicznych aspektach.
Podstawy negocjacji	Uczestnicy zostaną zapoznani z podstawami negocjacji stanowiącymi często podstawę udanych spotkań biznesowych.



Mikołaj Krupa

Tematyką wystąpień publicznych zainteresował się niemal 9 lat temu, gdy rozpoczął swoją przygodę z debatami oksfordzkimi. Od tego czasu wiele się zmieniło – przeszedł drogę od debatantha przez sędziego debat, aż po zawodowego trenera. Na co dzień pracuje z managerami, ludźmi biznesu oraz osobami, które aspirują do bycia w przyszłości liderami naszego kraju.

W swojej pracy skupia się przede wszystkim na rozwoju klienta. Nigdy nie ma gotowego i sztywnego planu na szkolenie, zawsze tworzy go indywidualnie wraz z uczestnikami szkolenia – dzięki temu może skupić się na najistotniejszych dla nich elementach. Stara się każdej osobie wskazać jej zalety, by świadomie i efektywnie wykorzystywać je podczas wszystkich prezentacji.

Przez lata jego działalności, miał przyjemność prowadzić szkolenia dla wielu firm i organizacji. Były to między innymi: PKN Orlen, Polski Fundusz Rozwoju, Akademia Liderów Rzeczypospolitej, IAESTE Poland, Instytut Pamięci Narodowej, Fundacja Inicjatyw Młodzieżowych, Liga NGOs. Jest członkiem Krakowskiego Stowarzyszenia Mówców oraz trenerem Akademii Retoryki.

Z wykształcenia jest fizykiem. Ukończył studia na Akademii Górniczo – Hutniczej w Krakowie. Pracuje jako ekspert ds. projektowych w Instytucie Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk. Dzięki temu zebrał ogromne doświadczenie podczas wielu wystąpień na ogólnopolskich i międzynarodowych konferencjach naukowych.



Krzysztof Buła

Założyciel i Prezes Krakowskiego Stowarzyszenia Mówców, członek zarządu Fundacji Projekty Edukacyjne, od ponad 10 lat związany z edukacją obywatelską w zakresie jakości debaty publicznej w Polsce. Trener retoryki i wystąpień publicznych, popularyzator idei debaty oksfordzkiej w Polsce. Zafascynowany dialogiem, sztuką dyskusji i komunikacją międzyludzką.

Absolwent Szkoły Trenerów Uniwersytetu Jagiellońskiego, spędził ponad 1500 godzin na sali szkoleniowej. Ukończył kurs dydaktyki Wydziału Studiów Edukacyjnych UAM oraz kurs Fundacji Szkoły Liderów. Koordynator Akademickich Mistrzostw Polski Debat Oksfordzkich, ogólnopolskiego projektu rozwijającego kompetencje komunikacyjne studentów. Poprzez wykłady, debaty pokazowe i turnieje debat projekt dotarł do ponad 5000 studentów w Polsce. W ramach Mistrzostw współtworzył i przeprowadzał program ponad 250 szkoleń na 40 uniwersytetach w Polsce. Wieloletni sędzia debat na poziomie zarówno szkolnym jak i akademickim.

Jako trener wystąpień i debat prowadził drużyny IX Liceum w Krakowie, I Liceum Ogólnokształcącego w Wieliczce, Zespołu Szkół w Wolbromiu czy IV Liceum w Olkuszu. Jest przekonany, że sztuki wystąpień i dyskusji, może nauczyć się każdy, dlatego często angażuje się we wdrażanie programów rozwoju kompetencji społecznych w mniejszych miejscowościach. Za największe wyzwanie, traktuje rozwój kompetencji miękkich u uczniów i uczennic, niezbędnych przez wzgląd na potrzeby przyszłego rynku pracy i Przemysłu 4.0.

Magister Administracji na Uniwersytecie Jagiellońskim. W swojej dotychczasowej pracy prowadził zajęcia w ramach programów leaderskich dla prawników, pracowników administracji, reprezentantów III sektora. Interesuje się psychologią, sportem oraz public relations.



Jakub Kozłowski

W wystąpieniach publicznych realizuje się na trzech polach: jako mówca, szkoleniowiec i sędzia debat. Każda z tych ról daje mu ogromną satysfakcję i w każdej z nich dysponuje wieloletnim doświadczeniem. Jedną z jego największych ambicji jest przyczynienie się do poprawy stanu debaty publicznej w Polsce poprzez pracę u podstaw.

Jego kolejną – obok wystąpień publicznych i debat – pasją jest nauka. Ukończył prawo na Uniwersytecie Jagiellońskim. Absolwent programów na University of Antwerp, Leiden University czy Julius Maximilians Universität w Würzburgu. Stypendysta stypendium dla wybitnych studentów Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego, wielokrotny stypendysta Rektora Uniwersytetu Jagiellońskiego, autor publikacji naukowych i prelegent na konferencjach w Polsce i za granicą. Obecnie doktorant w Szkole Doktorskiej Nauk Społecznych UJ, przygotowuje rozprawę doktorską dotyczącą perspektyw rozwoju prawa Unii Europejskiej wobec sztucznej inteligencji. Prowadzi także zajęcia dydaktyczne dla studentów.

Występując jako mówca został Mistrzem Polski Debat Oksfordzkich, Finalistą Mistrzostw Polski Debat Parlamentarnych i zwycięzcą Lokalnego Konkursu Krasomówczego dla prawników. Zwyciężał i osiągał finały wielu innych konkursów i turniejów, reprezentując Uniwersytet Jagielloński między innymi na Uniwersytecie Europejskim Viadrina we Frankfurcie nad Odrą czy Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

Prowadził szkolenia podczas wydarzeń organizowanych przez takie podmioty jak Platforma Przemysłu Przyszłości, Krakowska Akademia Samorządności, Fundacja Edukacyjna G5. Wieloletni tutor drużyny debatanckiej V LO w Krakowie. Członek Zespołu Merytorycznego Mistrzostw Polski Debat Oksfordzkich zarówno na szczeblu akademickim jak i licealnym. Wiceprezes Krakowskiego Stowarzyszenia Mówców.

Kontakt



One Speech

/ +48 573 559 932

kontakt@onespeech.pl

/ onespeech.pl

