

Fabryka Menedżerów Sportu

Praktyczne wskazówki

Jak ująć publiczność i poradzić sobie z tremą przy prezentacji.



Fabryka Menedżerów Sportu Od projektu do realizacji

Gratulacje! Znajdujesz się w wyjątkowym gronie.

Znalezienie się w tym miejscu oznacza, że Twój projekt wyróżnił się na tle innych i zasługuje na szeroką publikację. Nie traktuj tego wystąpienia jak zwykłego zaliczenia – traktuj je jak profesjonalny **"pitch"** przed ekspertami i rówieśnikami.

Zasada 30 sekund

Pierwsze pół minuty decyduje o tym, czy publika wyciągnie telefony, by sprawdzić Instagrama, czy z zaciekawieniem skupi wzrok na Tobie.

Pro Tip

Statuetka „Złoty Laur Menedżerski” trafia do osób, które potrafią zainspirować innych swoją wizją. Pokaż, że nią żyjesz!



Fabryka Menedżerów Sportu

Specyfika wydarzenia

Fabryka Menedżerów Sportu funkcjonuje jako otwarta konferencja studencka dla osób realizujących specjalność menedżerską w WSEWS.

Stanowi pomost między teorią z wykładów a realiami rynkowymi. Właśnie tutaj wyłaniamy liderów, którzy podczas inauguracji roku odbierają dyplomy i statuetki.

→ Czas

Masz dokładnie 7 minut (ani sekundy więcej!)

→ Publiczność

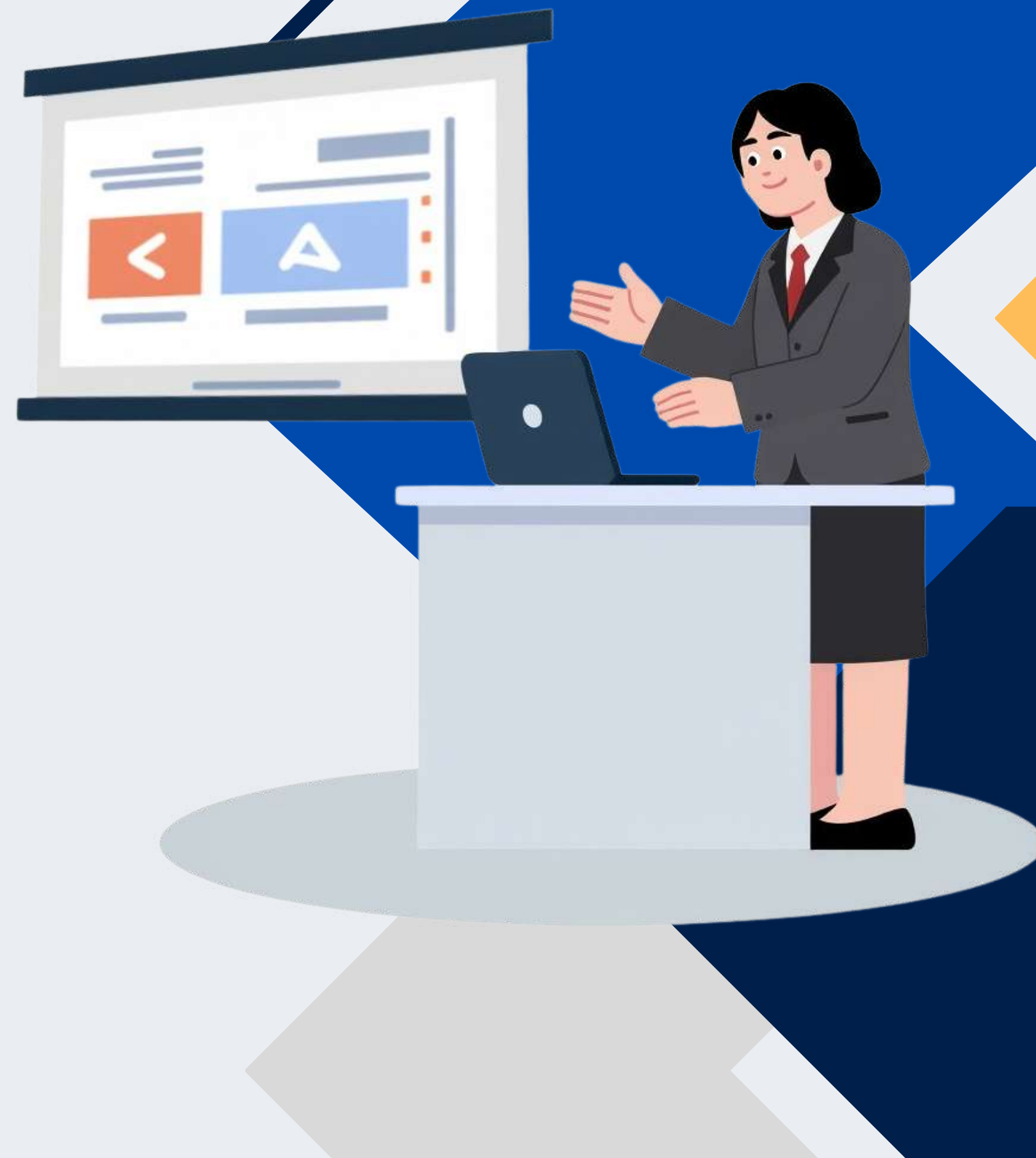
Na auli zasiądzie ok. 200 osób

→ Komisja

Twoją pracę oceniają wykładowcy i zaproszeni goście

→ Cel

Przekonanie audytorium do Twojej koncepcji biznesowej



Więcej niż projekt Nowe kompetencje



Fabryka Menedżerów Sportu to idealne miejsce na "trening wystąpień". Prezentując swój projekt, rozwijasz umiejętności, których nie da się nauczyć z książek, a które są kluczowe w pracy menedżera:

→ **Wystąpienia publiczne**

Budowanie autorytetu przed dużą grupą.

→ **Synteza danych**

Wybieranie tylko tego, co ważne dla odbiorcy.

→ **Zarządzanie czasem i stresem**

Panowanie nad zegarkiem i presją.

Odpowiednie przygotowanie to klucz do sukcesu. Wiele drobnych elementów składa się na końcowy efekt.

Przygotowanie wystąpienia Opracowanie tematu

W Fabryce Menedżerów Sportu często mierzysz się z tematem, który został Ci narzucony. To celowy zabieg – w pracy menedżera rzadko dostajemy "czystą kartkę", częściej musimy rozwiązać konkretny, zastany problem.

Twoja misja

Nawet jeśli nie Ty wybrałeś temat, od momentu wejścia na scenę jesteś jego głównym architektem. Musisz mówić o nim z taką pewnością, jakbyś nad tym rozwiązaniem pracował całe życie.

Jak to zrobić?

- Połącz temat z własnymi zainteresowaniami.
- Pokaż, że zgłębiłeś temat szerzej niż wymagał tego opis zadania.
- Wierz w swoje rekomendacje – jeśli Ty w nie nie uwierzysz, publika tym bardziej.

90%



Magia opowiadania Storytelling

Storytelling to po prostu sztuka opowiadania o pomyśle w sposób wciągający. Zapomnij o czytaniu slajdów – publiczność widzi, co na nich jest. Ty masz opowiedzieć historię, która stoi za tymi danymi.

Prezentacja staje się opowieścią, gdy:

- Zamiast suchych danych, **pokazujesz drogę do rozwiązania**.
- **Angażujesz widza**, zamiast robić mu „odczyt”.
- **Traktujesz slajdy jak tło**, a siebie jak przewodnika.

Zasada

Publiczność nie ocenia, czy temat był ciekawy. Ocenia, jak Ty go "sprzedałeś" i czy wierzysz w swoje rekomendacje.



Magia opowiadania Storytelling w praktyce menedżera

Jak wdrożyć narrację do 7-minutowego wystąpienia?

01

Chwytliwy początek

Zacznij od twardego faktu rynkowego. Np.: "Ponad połowa amatorskich klubów nie ma strategii na wypadek kryzysu. Mój projekt to zmienia". To od razu ustawia Cię w roli eksperta.

02

Płynne przejścia

Slajdy muszą wynikać z siebie. Zamiast mówić „teraz przejdę do budżetu”, powiedz: „Skoro wiemy już, kogo chcemy przyciągnąć, zobaczmy, ile to będzie kosztować”.

03

Przykłady z życia

Jeśli to możliwe, wspomnij o realnym klubie lub sytuacji, która zainspirowała Cię do danego rozwiązania.

90%





Krytyczne 7 minut Zarządzanie czasem

7 minut to wystarczająco dużo, by zachwycić
i wystarczająco mało, by polec na dygresjach.

Zalecany podział czasu:

→ Wstęp (1 min)

Haczyk, zdefiniowanie problemu.

→ Rozwinięcie (5 min)

Kluczowe założenia, finanse, logistyka, unikalna wartość projektu.

→ Zakończenie (1 min)

Podsumowanie i mocna puenta.

Tipy na czas:

- Nie marnuj 30 sekund na dziękowanie za zaproszenie. Zaczynaj od konkretnego.
- Zostaw sobie margines na "złapanie oddechu".
- Jeśli widzisz, że kończy Ci się czas, przeskocz do wniosków – nie przyspieszaj mówienia do granic możliwości.

Przygotowanie do prezentacji Przećwicz to!

Nawet najlepsi mówcy ćwiczą. Ty powinienesz zrobić to minimum 5 razy - w warunkach domowych.



Z zegarkiem

Musisz czuć rytm tych 7 minut.
Kontroluj czas.



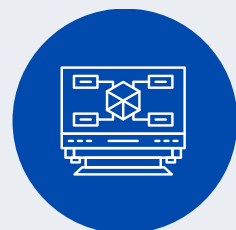
Z nagrywaniem

Nagraj się telefonem. Odsłuchaj.
Wyłapiesz irytujące "yyyy" i zbędne gesty.



Przed kimś

Poproś rodzinę lub znajomych.
Jeśli oni rozumieją Twój projekt, publiczność też zrozumie.



Bez ekranu

Spróbuj opowiedzieć o projekcie podczas spaceru.
To buduje tzw. pamięć mięśniową.



Specyfika prezentacji Technika wystąpienia

Duża sala rządzi się swoimi prawami. To nie jest spotkanie online, gdzie każdy Cię dobrze słyszy w słuchawkach.

Akustyka

Dźwięk na auli bywa kapryśny. Mów wyraźniej i nieco głośniejsze niż zwykle.

Energia

Musisz być o 20% bardziej energiczny niż w prywatnej rozmowie. Musisz "ożywić" tę przestrzeń.

Kontakt wzrokowy

Nie patrz w sufit. Wybierz 3-4 osoby w różnych punktach sali i co jakiś czas kieruj wzrok właśnie na nie.



Opanowanie przestrzeni

Mowa ciała

Twoje ciało wysyła sygnały - publiczność zaczyna oceniać Cię, zanim zdążysz otworzyć usta i cokolwiek powiedzieć.



Postawa

Stań pewnie, stopy na szerokość bioder.
Nie kołysz się z boku na bok.



Ręce

Nie chowaj ich w kieszeniach ani za plecami. Niech pomagają Ci podkreślać ważne punkty (gestykulacja otwarta).



Uśmiech

Rozluźnia atmosferę i buduje Twój wizerunek jako opanowanego lidera. Ludzie chętniej słuchają kogoś, kto czuje się swobodnie.



Stój, nie siedź

Siedzenie odbiera dynamikę i autorytet. Stojąc, panujesz nad sytuacją.



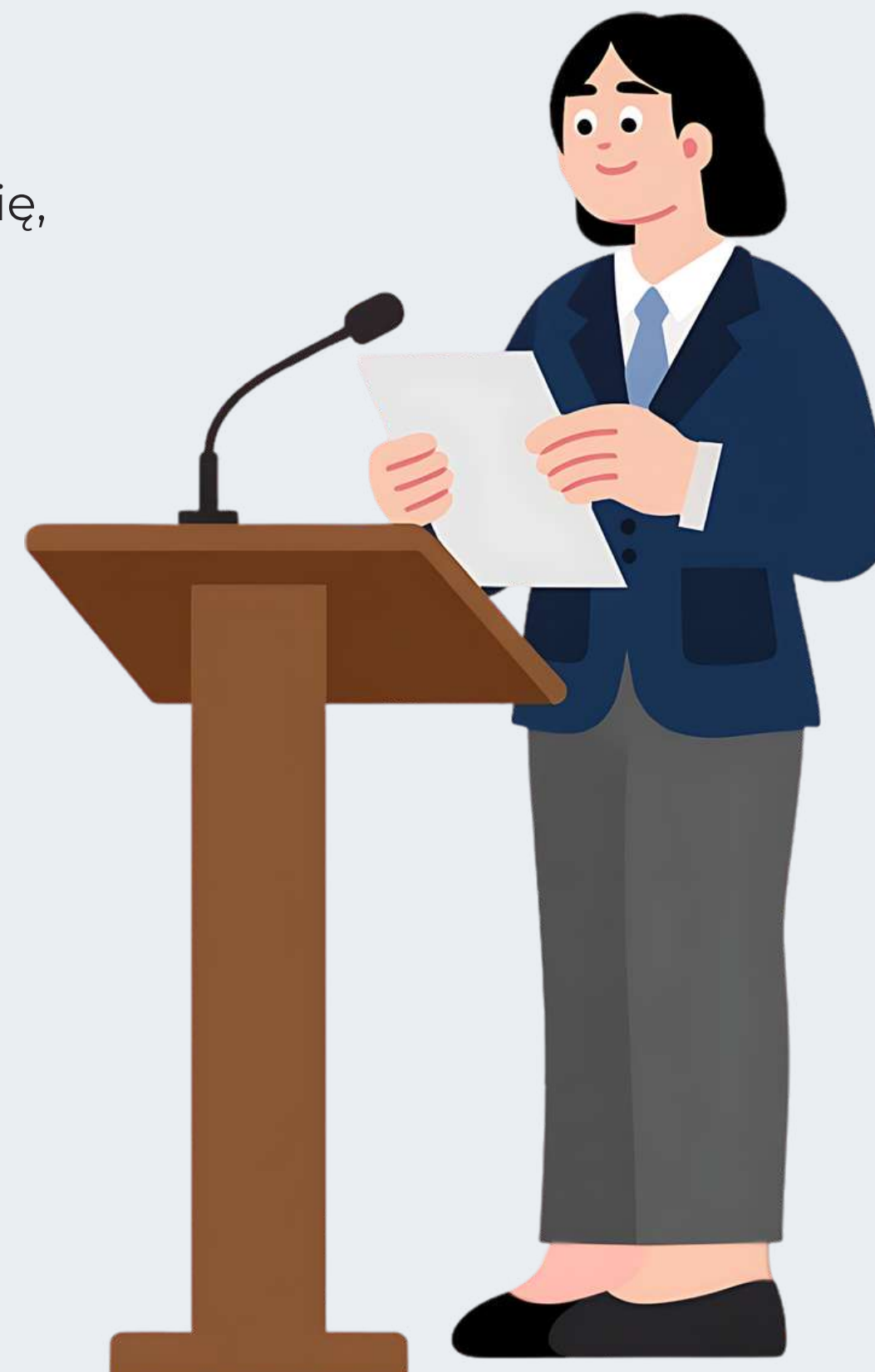
Twarz do ludzi

Nie odwracaj się plecami do publiczności, by przeczytać coś ze slajdu. Slajd masz mieć w głowie.



Sektory auli

Podziel wzrokiem salę na trzy części (lewa, środek, prawa). Przenoś spojrzenie między nimi, by angażować wszystkich słuchaczy.



Twoje najważniejsze narzędzia

Głos i tempo



Głos menedżera ma budzić zaufanie, a nie usypiać.

→ **Modulacja**

Zmieniaj tempo. Ważne rzeczy mów wolniej. Te mniej istotne (np. techniczne) nieco szybciej.

→ **Pauza to potęga**

Powiedziałeś/-aś coś kluczowego? Zamilknij na 2 sekundy. Daj publiczności czas na przetrawienie tej informacji.

→ **Poprawna dykcja**

Staraj się nie "połykać" końcówek. Na auli niewyraźne słowa zlewają się w szum.

Pytania od publiczności Jak bronić swój projekt?

Pytania po wystąpieniu oznaczają, że kogoś zaniepokoiłeś/-aś. To szansa na zdobycie dodatkowych punktów!

➔ Przygotuj kontrargumenty

Znajdź słaby punkt w swoim projekcie (np. wysokie koszty) i miej przygotowaną odpowiedź, dlaczego warto to ryzyko podjąć.

➔ Podziękuj za pytanie

„Dziękuję, to bardzo ważny aspekt”.
To daje Ci sekundę na zastanowienie.

➔ Bądź konkretny

Odpowiadaj na pytanie, nie dookoła niego.
Eksperti cenią czas.

➔ Nie wiesz? Przyznaj to

Lepiej powiedzieć „To ciekawe zagadnienie do dalszej analizy” niż wymyślać dane na poczekaniu.



Bądź gotów! Przygotowanie mentalne i fizyczne

Wystąpienie to stres, a stres to reakcja organizmu.
Zadbaj o niego.



Woda

Miej ją pod ręką. Adrenalina wysusza gardło.
Pij małe łyki.



Oddech

3 głębokie wdechy przed wejściem na środek potrafią
zdziałać cuda – uspokoją drżenie rąk..



Ubiór

Postaw na Smart Casual.
Musisz wyglądać profesjonalnie, ale czuć się swobodnie.



Ruch

Jeśli czujesz nadmiar stresu, przejdź się chwilę
przed budynkiem. Rozładuj energię.

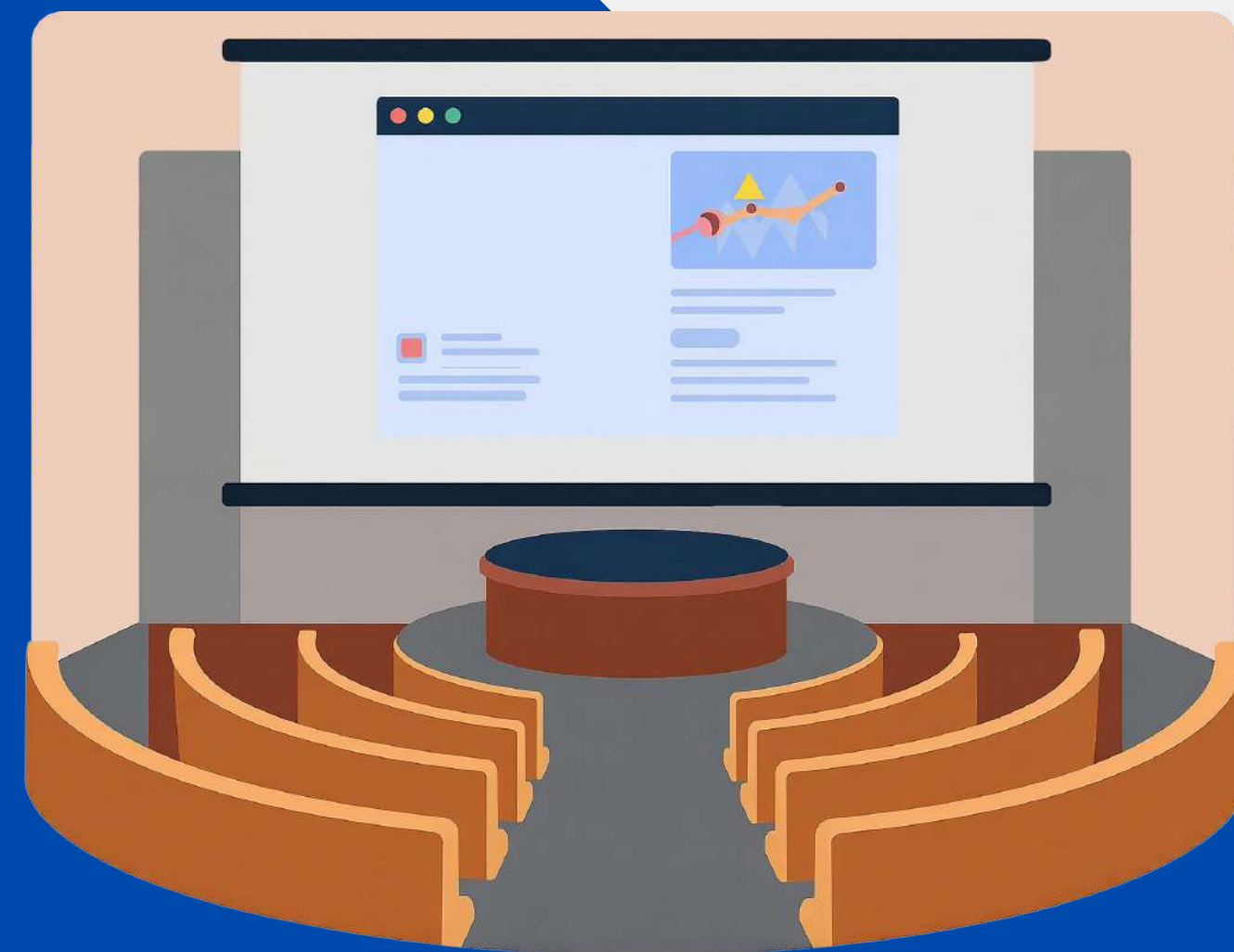


Dzień prezentacji

Checklista

Zanim wyjdiesz na scenę, odznacz te punkty:

- ☒ **Prezentacja jest w formacie PDF na pendrive (i na mailu).**
- ☒ **Sprawdziłeś/-aś, czy ewentualne wideo działa bez internetu.**
- ☒ **Telefon jest całkowicie wyciszony (nie tylko wibracja).**
- ☒ **Znasz pierwsze i ostatnie zdanie na pamięć.**
- ☒ **Masz przy sobie butelkę wody.**
- ☒ **Twoje slajdy nie mają błędów ortograficznych (to razi na 2-metrowym ekranie).**



Podsumowanie

Pamiętaj, że nie jesteś tam sam/-a!

W razie wątpliwości lub technicznych pytań przed wydarzeniem, Twoi promotorzy (prof. Marek Rybiński, prof. Maciej Słowak, mgr Paweł Wojtaś) pozostają do Twojej dyspozycji.

Najważniejsze rzeczy, o których musisz pamiętać:

**Bądź architektem
swojego tematu**

**Szanuj czas
(7 minut)**

**Mów do ludzi,
nie do ekranu.**

**Bądź pewny
swoich rozwiązań**



Powodzenia!

Widzimy się na auli.

Wyjdź tam i przeprowadź nas przez swoją wizję tak, byśmy po zakończeniu nie mieli żadnych wątpliwości, że Twój projekt to gotowy plan do wdrożenia. Scena należy do Ciebie.

Powodzenia w walce o Złoty Laur
Profesjonalizm obroni się sam!

