



ŠOLA RETORIKE
Zupančič & Zupančič

in

LJUDSKA UNIVERZA AJDOVŠČINA

vpisujeta v

ŠOLO RETORIKE (25 ur)



VSEBINE ŠOLE RETORIKE SO ODGOVORI NA NASLEDNJA VPRAŠANJA:

- Kako zgraditi svoj **PRISTNI GOVORNI SLOG**, s katerim smo najbolj prepričljivi?
- Kako postati **VERODOSTOJEN GOVOREC** in si pridobiti **ZAUPANJE** svojih poslušalcev?
- Kako besedam **DATI TEŽO**, vrednost in pomen? Blišč in beda powerpointa.
- Kako obvladovati **STRAH** pred izpostavitvijo in ga spremeniti v **VOLJO** do nastopa?
- Kako pritegniti **POZORNOST** poslušalcev in jih držati v **NAPETOSTI** ?
- Kako se znebiti **MAŠIL** ter govoriti **JASNO** ter **PRODORNO**?
- Kako se napolniti z **GOVORNO MOČJO** in postati vzdržljiv govorec ter poslovni pogajalec?
- Kako **ZASNOVATI** in **IZPELJATI** svoj govorni nastop (predavanje, poslovno predstavitev, izjavo)?
- Kako strniti svoj govorni nastop v **USTREZNI ČASOVNI OKVIR** ?
- Kako **VODITI SESTANEK**, srečanje, okroglo mizo, posvet, razpravo?
- Kako se obnašati pri nastopu na **RADIU** in na **TELEVIZIJI** ?
- Kako izpeljati **UDARNO PREDSTAVITEV** (sebe, svoje dejavnosti, podjetja, ustanove, storitve ali izdelka)?

Vodja Šole retorike je **Zdravko Zupančič**, govorec, ki 25 let govori o govorjenju. Ustanovitelj Šole retorike Zupančič & Zupančič je natančni poznavalec javnega nastopanja, v svojih predavanjih in delavnicah pa brez zadržkov in v polnem pogonu razdaja svoje izkušnje. V zadnjih desetih letih se potika predvsem po poslovnih svetovih, saj je retorika vendar večšina prepričevanja in tisti, ki jo obvlada, ima v sebi neprecenljivo orožje.

Urniki: Datumi srečanj ob četrtekih: 9. 1., 16. 1., 23. 1., 30. 1. in 6. 2. 2014

Šolnina: 550,00 EUR (22 % DDV, tri knjige* in gradiva so vključeni v ceno).

PRIJAVE IN INFORMACIJE: info@lu-ajdovscina.si, tel.: 05 366 47 50

***Udeleženci šole retorike prejmejo tri knjige:**

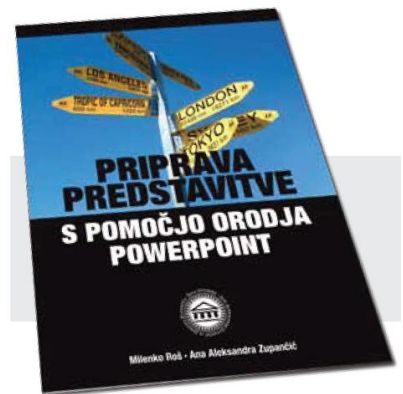
Herbert Newton Casson
UMETNOST GOVORA

»O, sveta preproščina,« je ničkolikokrat povedal nasmešek prenekaterega slovenskega antikvarja v prejšnjih desetletjih, potem ko je kupec izustil svojo veliko željo: »A imate Cassonovo Umetnost govora?«. Knjiga, ki jo je pisec naslovil Kako se naučimo uspešno govoriti in podnaslovil Celovit tečaj javnega govorništva, je bila mala, rdeča, iskana relikvija in to je glavni razlog, da je eden prvih priročnikov poslovne retorike zopet na voljo. Zbirka praktičnih vaj za vse, ki so željni napredka v svojem govoru predvsem na področju poslovne retorike: o strahu pred nastopom, gladkosti, izšolanosti glasu, izgovorjavi, kretnjah, predpripravi, o tem, kako začnemo, kako prepričamo in končamo, o slogu, poslušalcih in učinkovitosti govora.



Milenko Roš in Ana Aleksandra Zupančič
PRIPRAVA PREDSTAVITVE S POMOČJO POWERPOINT
ORODJA

Govorec govori, poslušalec ga posluša. Dober govorec je prepričljiv, izvrsten pripovedovalec, soočen z občinstvom, ne izgovarja mašil, s pravimi poudarki začini pripoved, je slikovit in nazoren, je duhovit in jasen, sodoben in širok, sproščen, spontan v kretnjah in ravno prav glasen, je voljan govoriti, njegova drža je naravna, predvsem pa govori tehtno in razumno, njegovi argumenti so presenetljivi, do občinstva goji spoštljiv in enakopraven odnos. Vse našteje vrline pa lahko zasenči ena sama močna slika, projekcija ali fotografija, ki nenadoma zasveti na velikem zaslonu za govorcevim hrbtom ...



Kako naj uporabimo računalniško projekcijo, ne da bi nam lastne slike »zabdle nož v hrbet« in ukradle pozornost poslušalcev? Kako se izogniti najpogostejšim napakam, ki jih delamo pri uporabi projekcij? Katere najuporabnejše ukaze in bližnjice nam ponuja računalniški program PowerPoint? Kako pripraviti učinkovito predstavitev brez uporabe pripomočkov in kako ob pomoči računalniške podpore? Knjižna novost avtorjev Milenka Roša in Ane Aleksandre Zupančič nas prepriča, da dober predavatelj uporablja kombinacijo znanj iz retorike in pripomočkov, ki so mu na voljo. Prava mera obojega pa je skrivnost do uspešnega govornega nastopa.

Zdravko Zupančič in Ana Aleksandra Zupančič
UČINKOVITO SPORAZUMEVANJE

Najtežje se je z voljo polniti, kadar smo prazni, utrujeni in naveličani. Kadar nas z vsega lepega popade dvom v poklic, ki ga opravljamo. Kadar ljubezen do poslovnega sporazumevanja ugasne. Ko bi najrajši ugasnili še računalnik, izključili telefon, zapahnili vrata. Ravno tedaj pride najbolj nezaželeni! In do pogovora mora priti. In do pogovora nam mora biti, pa če nam še tako ni do njega. Napolniti se z voljo je večina. Tisti hip, ne prej in ne pozneje.

