

# Kamil Koziel



## Temat główny:

Storytelling, czyli sztuka prezentacji

#budowaniemarki,#komunikacja,#sztukaprezentacji

**Twórca metodyki 4 warstw** pozwalającej zmierzyć wartość i emocje w prezentacji. Wie, że to brzmi dziwnie, ale jak twierdzi, jego mama była polonistką, tata matematykiem i fizykiem, więc sam nie może być całkiem normalny. Przedsiębiorca. Swoją pierwszą firmę – IT School – założył mając 20 lat. Były współwłaściciel Stand-up Polska, obecnie dyrektor zarządzający **PrezART**. Wystąpił na dwóch konferencjach TEDx, a aktualnie jest kuratorem jednej z polskich edycji. Najlepiej oceniany prelegent na licznych wydarzeniach, w tym **zwycięzca** prestiżowej konferencji I love marketing. Na scenie wykorzystuje znajomość komedii, storytellingu i procesów poznawczych. **Wykładowca** na studiach podyplomowych Politechniki Białostockiej oraz Akademii Leona Koźmińskiego. Pracował z kadrą zarządzającą kilkuset firm, w tym Onetu, Tauronu i Tesco. Autor bloga [kamilkoziel.pl](http://kamilkoziel.pl).

## Zakres tematyczny wykładów:

### Storytelling w marketingu i sprzedaży

Uwaga jest najcenniejszym zasobem poznawczym, a robimy dużo, żeby ją zmarnować. Tworzymy reklamy, których nikt nie ogląda, opisy produktów, których nikt nie czyta i przedstawiamy strategię organizacji, której nikt nie słucha. A jednak niektórym się udaje. Reklamę Allegro obejrzało 15 milionów osób, ogłoszenie sprzedaży używanej Alfa Romeo autorstwa Szczepana Twardocharozeszło się po Internecie szybciej niż zdjęcia skąpo odzianych celebrytek, a Janina Bąk potrafi rozśmieszyć

publiczność trzy razy na minutę, mówiąc o statystyce, czyli o tej dziedzinie, która w hierarchii ciekawości plasuje się między mydłem a masłem. Jaki jest ich sekret? Krótka odpowiedź to storytelling. Dłuższa wymaga godziny wykładu. No chociaż czterdziestu pięciu minut. Od biedy trzydziestu, ale ani sekundy krócej. W tym czasie trzeba zahaczyć o procesy poznawcze wyjaśniające dlaczego lubisz się dziwić, z własnej woli płacisz za dyskomfort płynący z dysonansu i nie możesz oderwać się od Netflixa o pierwszej w nocy, choć wstajesz o siódmej. W tym czasie trzeba omówić struktury narracyjne, dzięki którym Jeremy Clarkson, Richard Hammond i James May (oraz tuzin scenarzystów) potrafili zgromadzić przed monitorami dwieście milionów widzów, tworząc jedynie program o samochodach. I wreszcie, w tym czasie trzeba wykazać Ci, że możesz tych wszystkich sztuczek używać w codziennej komunikacji biznesowej. I o tym właśnie jest ten wykład.

#### **4 warstwy prezentacji**

Tempo produkcji bezużytecznych filmików na YouTubie jest niczym w porównaniu z tempem rozprzestrzeniania się mitów na temat wystąpień publicznych. Najlepsi mówcy występują bez slajdów!, Musisz mieć genialne slajdy!, Nie używaj wideo!, Zaczynij od wideo!, Ułóż dłonie w gest wieży!, Nawet nie waż się mieć dłoni!. Człowiekowi może się pomieszać. Czy technologia pomaga czy przeszkadza prezentować? Po co komu ten storytelling? Co jeżeli ja mam taką merytoryczną prezentację?

4 warstwy prezentacji to materiał pełen humoru, anegdot i wiedzy. Wyjaśnia w jaki sposób systemowo podchodzić do wystąpień na konferencjach, spotkań sprzedażowych czy prezentacji przed wąskim gronem. Omawiane w wykładzie metody pozwalają dosłownie zmierzyć, kiedy odbiorca nie zrozumie naszego przekazu, kiedy zacznie się śmiać i kiedy będzie ciekawy, co było dalej. Gdy do tych narracyjnych przepisów dołożymy metody weryfikacji wartości, rozwoju warsztatu scenicznego i przygotowania slajdów, otrzymamy wykład, który sprawi, że nigdy więcej nie spojrzysz w ten sam sposób na prezentacje. Co może być dobrą lub złą wiadomością, ale na pewno taką, którą chcesz poznać przed następnym wyjściem na scenę.