



Rozszyfruj swojego rozmówcę i buduj swój profesjonalny wizerunek. Praktyczny kurs autoprezentacji, mowy ciała, detekcji kłamstwa.

Numer usługi 2022/05/20/52158/1418955

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 22.07.2025 do 23.07.2025

1 850,00 PLN brutto

1 850,00 PLN netto

115,63 PLN brutto/h

115,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Dla wszystkich, którzy chcą poznać tajniki psychologii wyglądu, detekcji kłamstwa oraz mowy ciała w biznesie.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	21-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do umiejętności odczytywania mowy ciała i mimiki twarzy oraz wpływania na emocje innych oraz na ich samopoczucie w relacjach biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
panuje nad swoim przekazem werbalnym i niewerbalnym	wpływa mową ciała na odbiorcę,	Test teoretyczny
odczytuje potrzeby innych	umie analizować konkretne zachowania niewrebale mówcy	Test teoretyczny
buduje atmosferę zaufania i współpracy	jest bardziej skuteczny w negocjacjach	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Wydawane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Wydane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

W wydawanym zaświadczeniu znajduje się informacja o osobie prowadzącej i walidującej

Program

Dzień 1

Wizerunek, to nie tylko wygląd.

- Godny zaufania i sympatyczny, czy raczej ktoś, komu nie należy ufać? - cechy, które oceniamy automatycznie tylko na podstawie wyglądu.
- Pierwsze wrażenie można zrobić tylko raz. Od czego zależy sympatia i zaufanie przy pierwszym kontakcie?
- Efekt Aureoli. Dlaczego ładni mają łatwiej?
- Jaką wiadomość mówić najpierw? Dobrą czy złą? Efekt Pierwszeństwa.
- Etykiety czyli magia stereotypów i uprzedzeń.
- Co wpływa na wizerunek? Jakie sygnały niewerbalne wysyłamy swoim wyglądem?
- Jak Cię piszą, tak Cię zatrudniają czyli wygląd ma znaczenie.
- Wpływ wyglądu na samopoczucie.

- Ubiór wspomaga autorytet. Strój i status społeczny
 - Masz głos. Jakich głosów lubimy słuchać i dlaczego?
 - Czy możesz zostać Prezydentem USA? – o tym, że wzrost daje przewagę nie tylko w polityce.
 - Patrz na oczy, a nie w oczy – kontakt wzrokowy niezbędnym elementem dobrej komunikacji. Magia źrenic.
 - Twarz dziecka czy mordercy? Jak kształt twarzy wpływa na to, jak jesteśmy odbierani przez otoczenie?
-

Dzień 2

Co mówi nasze ciało, gdy usta milczą?

- Mowa ciała – pierwotny język, którym posługujemy się od urodzenia.
- Intuicja, czy inteligencja emocjonalna? Czy to to samo?
- Kobiety są w tym lepsze - komunikowanie niewerbalne kobiet i mężczyzn
- Znaczenie niezbędnych gestów i pozycji mowy ciała
- Stres i brak komfortu. Jak poznać, że ktoś jest zestresowany, chociaż próbuje to ukryć?
- Gesty i bariery dłoni, ramion i rąk.
- Stopy - najbardziej wiarygodna część naszego ciała
- Sygnały ostrzegawcze, których nie należy lekceważyć w trakcie spotkań.
- Jestem pewny siebie i zdecydowany – charyzma wrodzona czy wyuczona?
- Paw, lew a może kobra - zawłaszczanie terytorium sposobem na wroga.
- Czy przeciwieństwa się przyciągają? A może raczej lubimy tych, którzy są do nas podobni? Odzwierciedlenie i kameleon sposobami na zdobycie sympatii i zaufania.
- Ekspresje mimiczne - twarz pokazuje emocje, które chcemy ukryć.

Przecieki kłamstwa

- Jak często kłamiemy?
- Mity na temat kłamstwa.
- Ustalanie normy i oznaki dyskomfortu.
- Typy kłamców.
- Wykrywanie kłamstwa – słowa.
- Analiza lingwistyczna.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tl. 1 godz. - 45 min

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Dzień 1 - Wizerunek, to nie tylko wygląd	Alina Stasiak	22-07-2025	08:00	11:00	03:00
2 z 6 Przerwa	Alina Stasiak	22-07-2025	11:00	11:30	00:30
3 z 6 Pierwsze wrażenie. Etykiety. Jak Cię piszą, tak Cię zatrudniają czyli wygląd. Ubiór, głos. ma znaczenie.	Alina Stasiak	22-07-2025	11:30	14:30	03:00
4 z 6 Dzień 2 - Co mówi nasze ciało, gdy usta milczą?, Przecieki kłamstwa	Alina Stasiak	23-07-2025	08:00	11:00	03:00
5 z 6 Przerwa	Alina Stasiak	23-07-2025	11:00	11:30	00:30
6 z 6 Mowa ciała. Stres i brak komfortu. Sygnały ostrzegawcze. Przecieki kłamstwa.	Alina Stasiak	23-07-2025	11:30	14:30	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 850,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	115,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	115,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Alina Stasiak

PR Manager oraz specjalista w zakresie budowania wizerunku i marki osobistej. Pracuje z artystami, ekspertami i osobami publicznymi oraz markami firm. Właściciel Agencji IMAGE TEAM zajmującej się managementem artystycznym, organizacją koncertów i eventów, public relations i komunikacją. Certyfikowany Trener Instytutu Komunikacji Niewerbalnej. Prowadzi szkolenia i warsztaty w zakresie mowy ciała, budowania marki osobistej, kreowania wizerunku, komunikacji, public relations i etykiety w biznesie. Autorka książki „Droga do gwiazd. Jak budować wizerunek i markę osobistą?”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej**.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).

Zapraszamy do kontaktu.

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

Kraków

Kraków

woj. małopolskie

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600