

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Autoprezentacja i wystąpienia publiczne

Numer usługi 2023/12/28/52158/2044157

Olsztyn / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

16 h

26.06.2025 do 27.06.2025

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	1. Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą nabyć praktycznych umiejętności związanych z przygotowaniem i wygłaszaniem prezentacji publicznych oraz które chcą pogłębić swoje kompetencje w obszarach związanych z komunikacją z odbiorcami oraz redukcją stresu i tremy.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	25-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wykształcenie i nabycie przez uczestników praktycznych umiejętności związanych z przygotowaniem i wygłaszaniem prezentacji publicznych. Uczestnicy pogłębią również swoje kompetencje w obszarach związanych z komunikacją z odbiorcami oraz redukcją stresu i tremy, które w sposób naturalny wiążą się z wystąpieniami publicznymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje i wygłasza prezentacje publiczne. Pogłębia swoje kompetencje w obszarach związanych z komunikacją z odbiorcami oraz redukcją stresu i tremy.	Podkreśla znaczenie budowania pozytywnego wizerunku.	Test teoretyczny
Korzysta z narzędzi pozwalających na skuteczne oddziaływanie na trudnego uczestnika i jego uwagi.	Poznaje tajniki skutecznego wykorzystania różnego rodzaju pomocy związanych z prezentacjami.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

tak

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

tak

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

tak

Program

Dzień 1

Moduł 1

1. Komunikowanie niewerbalne i werbalne

- Bariery komunikacyjne
- Jak rozmawiać, aby zostać zrozumianym
- Style komunikacji i zrozumienie intencji rozmówcy.
- Znaczenie niezbędnych gestów i pozycji mowy ciała.
- Komunikowanie niewerbalne kobiet i mężczyzn
- Odczytywanie gestów, bariery dłoni, ramion i rąk.
- Ocenianie i podejmowanie decyzji - gesty.
- Sygnały ostrzegawcze, których nie należy lekceważyć w trakcie spotkań.
- Poza siły i zawłaszczanie terytorium.
- Odzwierciedlenie czyli efekt kameleona.

- Oznaki strachu, zdenerwowania i braku komfortu oraz kłamstwa.
- Wprowadzenie do ekspresji mimicznych - jak rozpoznawać podstawowe emocje?
- Rozpoznawanie mikroekspresji

Moduł 2

2. Wizerunek i psychologia wyglądu

- Cechy, które oceniamy automatycznie tylko na podstawie wyglądu.
 - Komunikacja niewerbalna w kreowaniu wizerunku publicznego i medialnego.
 - Co wygląd mówi o Tobie? - analiza wizerunku pod kątem pierwszego wrażenia
 - Od czego zależy sympatia i zaufanie przy pierwszym kontakcie
 - Jakie sygnały niewerbalne wysyłamy swoim wyglądem?
 - Pierwsze wrażenie.
 - Co możemy wyczytać z twarzy?
 - Działanie stereotypów i uprzedzeń.
 - Kontakt wzrokowy i jego znaczenie.
 - Co źle wpływa na wizerunek?
 - Strój i status społeczny.
 - Powitanie i podanie ręki - czy moc uścisku i ułożenie dłoni ma znaczenie?
-

Dzień 2

Moduł 3

3. Wystąpienia publiczne

- Wykorzystanie przestrzeni w trakcie prezentacji
- Rola postawy, mowy ciała i ekspresji mimicznych podczas wystąpień publicznych
- Technika 5W – skuteczny sposób na zbudowanie dobrego wizerunku przez prelegenta i wyrażenie szacunku do odbiorców.
- Trudne sytuacje w trakcie prezentacji – co może się zdarzyć i jak sobie z tym poradzić
- Charyzma i stage presence.
- Autoprezentacja i mowa ciała w wystąpieniach na żywo i on-line.

Moduł 4

4. Stres i trema – jak sobie z nimi radzić?

- Definicja i źródła stresu
- Stres nie zawsze oznacza to samo – eusters i dystres.
- Sytuacje stresowe podczas wystąpień i reagowanie na nie.
- Psychologiczne mechanizmy obronne w stresie.
- Techniki antystresowe oddziałujące na ciało.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Komunikowanie niewerbalne i werbalne Bariery komunikacyjne Jak rozmawiać, aby zostać zrozumianym Style komunikacji i zrozumienie intencji rozmówcy.	Barbara Gańcza	26-06-2025	08:00	12:00	04:00
2 z 6 Przerwa	Barbara Gańcza	26-06-2025	12:00	12:15	00:15
3 z 6 Wizerunek i psychologia wyglądu Cechy, które oceniamy automatycznie tylko na podstawie wyglądu. Komunikacja niewerbalna w kreowaniu wizerunku publicznego i medialnego.	Barbara Gańcza	26-06-2025	12:15	16:00	03:45
4 z 6 Wystąpienia publiczne Wykorzystanie przestrzeni w trakcie prezentacji Rola postawy, mowy ciała i ekspresji mimicznych podczas wystąpień publicznych	Barbara Gańcza	27-06-2025	08:00	12:00	04:00
5 z 6 Przerwa	Barbara Gańcza	27-06-2025	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 6 Stres i trema – jak sobie z nimi radzić? Definicja i źródła stresu Stres nie zawsze oznacza to samo – eusters i dystres. Sytuacje stresowe podczas wystąpień i reagowanie na nie.	Barbara Gańcza	27-06-2025	12:15	16:00	03:45

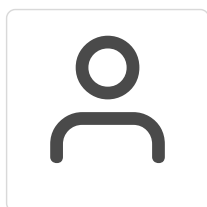
Cennik

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

Barbara Gańcza

Ukończyła prawo na Uniwersytecie Wrocławskim, specjalizuje się w prawie ochrony danych osobowych. Jest też absolwentką studiów podyplomowych z kierunków: pedagogika, przedsiębiorczość i zarządzanie zasobami ludzkimi.

Od kilku lat pracuje jako wykładowca akademicki we Wrocławskiej Wyższej Szkole Informatyki Stosowanej i Wyższej Szkole Handlowej we Wrocławiu. Uczy przedmiotów związanych z prawem ochrony danych osobowych oraz innych, rozwijających kompetencje managerskie: trening i coaching managerski oraz komunikacja interpersonalna. Współpracuje również z Dolnośląską Szkołą Wyższą (projekty z przedsiębiorczości) i Wyższą Szkołą Bankową (wystąpienia publiczne). Jako manager posiada kilkuletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami polskimi i międzynarodowymi. Uczestniczyła w wielu edukacyjnych projektach zagranicznych (Hiszpania,

Portugalia, Nigeria) gdzie wspierała przedsiębiorczość indywidualną uczestników i koordynowała budowanie zespołów.

Stosuje metody coachingowe w rozwiązywaniu problemów i wspieraniu potencjału indywidualnego swoich klientów.

W ciągu dwóch lat od rozpoczęcia usługi przeprowadziła ponad 120 godzin pracy szkoleniowej z zakresu, który pokrywa się z zakresem zaplanowanego szkolenia.

E-mail: barbaragancza@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma notes, teczkę, długopis, a po zakończeniu usługi raport w postaci analizy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa.

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)

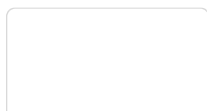
Adres

Olsztyn

Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Wojciech Kalisz



E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686