



LIFEPASS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Wystąpienia publiczne w procesie sprzedaży

Numer usługi 2025/01/29/164038/2528759

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 05.05.2025 do 06.05.2025

4 360,00 PLN brutto

4 360,00 PLN netto

218,00 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie dedykowane jest profesjonalistom zajmującym się sprzedażą produktów lub usług w formacie jeden do wielu, takich jak prelekcje sceniczne, webinary i transmisje online. Uczestnicy to sprzedawcy, konsultanci, trenerzy, specjaliści ds. marketingu i rozwoju biznesu, którzy chcą skutecznie budować relacje z publicznością, prezentować ofertę w angażujący sposób oraz zwiększać sprzedaż poprzez wystąpienia publiczne.</p> <p>Program szkolenia obejmuje sztukę tworzenia pierwszego wrażenia, strategie budowania wizerunku oraz skuteczne metody prezentacyjne, które pomagają przyciągnąć uwagę odbiorców i zachęcić ich do zakupu. Dodatkowo kurs rozwija umiejętności radzenia sobie z treścią, reagowania na trudne pytania i prowokacje, co wzmacnia skuteczność działań sprzedażowych i pozwala na pewną, profesjonalną komunikację z większymi grupami odbiorców.</p>
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	04-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest rozwinięcie umiejętności skutecznego prezentowania produktów i usług przed dużą publicznością w formacie jeden do wielu, jak na scenie, podczas webinarów czy transmisji online. Uczestnicy nauczą się technik budowania pierwszego wrażenia, kontrolowania mowy ciała, dykcji i zarządzania stresem. Szkolenie obejmuje również metody radzenia sobie z trudnymi pytaniami, co zwiększa pewność siebie i skuteczność sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik skutecznie prezentuje produkty lub usługi przed dużą publicznością w formacie jeden do wielu (scena, webinary, transmisje online).	Uczestnik logicznie porządkuje treść wystąpienia, jasno przedstawia kluczowe informacje oraz stosuje elementy angażujące odbiorców.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki wywoływania pozytywnego pierwszego wrażenia oraz kontroluje mowę ciała i dykcję.	Uczestnik zachowuje otwartą postawę, utrzymuje kontakt wzrokowy, dostosowuje gestykulację i ton głosu do kontekstu wystąpienia.	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje techniki zarządzania stresem w trakcie wystąpień publicznych.	Uczestnik identyfikuje oznaki stresu i stosuje co najmniej jedną technikę jego redukcji, wykorzystując kontrolę oddechu, zmianę postawy lub techniki mentalne.	Test teoretyczny
Uczestnik odpowiada na trudne pytania i reaguje na prowokacje podczas wystąpień.	Uczestnik identyfikuje oznaki stresu, stosuje techniki aktywnego słuchania, kontroluje emocje, dostosowuje ton wypowiedzi, unika eskalacji konfliktu i wdraża co najmniej jedną technikę redukcji stresu, taką jak kontrola oddechu, zmiana postawy lub techniki mentalne.	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, dokument 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?

Tak, dokument 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

DZIEŃ I

Wprowadzenie do tematu - teoria:

- Pre test
- Warstwa werbalna i niewerbalna wystąpienia, m.in.: aura emocjonalna, gestykulacja, detale w wyglądzie, dykcja, język, konstrukcja wystąpienia.
- Scena i kulisy - jak wyznaczać granice; rola rekwizytu.

Podstawowe źródła komunikacji:

- Mowa ciała (mimika, gesty, terytorium).
- Parajęzyk (ton głosu, barwa, tempo mówienia) oraz słowa.

Sztuka wywoływania pierwszego wrażenia:

- Wygląd zewnętrzny.
- Postawa.
- Głos.
- Powitanie.
- Uśmiech.
- Kontakt wzrokowy.

Techniki walki z tremą:

- Podstawowe techniki odpowiadania na pytania informacyjne i krytyczne.
- Reakcje na tzw. „trudnych ludzi” – osoby utrudniające przebieg prezentacji.
- Pułapki w argumentacji i „tricki pod publikę”.
- Wiedza o uczestnikach prezentacji.

Sprzedaj podczas wystąpienia publicznego:

- Prezentacja idei w interesujący sposób.
- Komunikacja i zachęcanie do skorzystania z oferty podczas prezentacji.

DZIEŃ II

Autoprezentacja medialna:

- Specyfika budowania wizerunku oraz percepcja własna i zewnętrzna.

Komunikacja niewerbalna w praktyce:

- Co naprawdę dociera do widza?
- Dobre praktyki i najczęściej popełniane błędy.

Ćwiczenia metod na dobry początek spotkania z widownią:

- Cytat.
- Interakcja.
- Opowiadanie historii.
- Zastosowanie rekwizytów.

Udzielanie wywiadu - ćwiczenia przerzucania mostów:

- Jak odpowiadać na trudne pytania – elementy sytuacji kryzysowej.
- Kultura i etykieta rozmowy.
- Opanowanie stresu.
- Reakcje na przeszkadzanie i prowokacje.

Warsztaty kamerowe:

- Setka.
- Prezentacja sprzedażowa.
- Post test

Walidacja usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Wprowadzenie do tematu – teoria (warstwa werbalna i niewerbalna wystąpienia)	Maciej Orłoś	05-05-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 17 Przerwa	Maciej Orłoś	05-05-2025	10:30	10:40	00:10
3 z 17 Podstawowe źródła komunikacji i sztuka pierwszego wrażenia	Maciej Orłoś	05-05-2025	10:40	12:00	01:20
4 z 17 Przerwa obiadowa	Maciej Orłoś	05-05-2025	12:00	12:30	00:30
5 z 17 Podstawowe źródła komunikacji i sztuka pierwszego wrażenia	Maciej Orłoś	05-05-2025	12:30	14:00	01:30
6 z 17 Przerwa	Maciej Orłoś	05-05-2025	14:00	14:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 17 Sprzedaż podczas wystąpień publicznych – budowanie angażującej prezentacji	Maciej Orłoś	05-05-2025	14:10	15:40	01:30
8 z 17 Ćwiczenia praktyczne: prezentacja oferty i interakcja z odbiorcami	Maciej Orłoś	05-05-2025	15:40	17:00	01:20
9 z 17 Autoprezentacja medialna i budowanie wizerunku	Maciej Orłoś	06-05-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 17 Przerwa	Maciej Orłoś	06-05-2025	10:30	10:40	00:10
11 z 17 Techniki skutecznego rozpoczęcia wystąpienia i angażowania publiczności	Maciej Orłoś	06-05-2025	10:40	12:00	01:20
12 z 17 Przerwa obiadowa	Maciej Orłoś	06-05-2025	12:00	12:30	00:30
13 z 17 Reakcje na trudne pytania i sytuacje kryzysowe	Maciej Orłoś	06-05-2025	12:30	14:00	01:30
14 z 17 Przerwa	Maciej Orłoś	06-05-2025	14:00	14:10	00:10
15 z 17 Warsztaty kamerowe – setka i prezentacja sprzedażowa	Maciej Orłoś	06-05-2025	14:10	15:40	01:30
16 z 17 Podsumowanie i indywidualne wskazówki dla uczestników	Maciej Orłoś	06-05-2025	15:40	16:45	01:05

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 17 Walidacja usługi	-	06-05-2025	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 360,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 360,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Orłoś

Dziennikarz nowych mediów, infl uencer, laureat 4 Wiktorów i 2 Telekamer, przez ponad 25 latprowadzący Teleexpress i inne programy dla TVP, od niedawna gospodarz programów w telewizjiWP, obecnie twórca internetowy prowadzący autorski program na kanał YouTube.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik dostaje skrypt szkoleniowy.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie kontaindywidualnego a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy UsługRozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, którydysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakieokreślił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzylub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 20 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako dwudniowe. Planujemy dwie 10 minutowe przerwy pomiędzy oraz jedną 30 min. obiadową. Usługa 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 doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

Adres

ul. 1 Maja 191
25-900 Kielce
woj. świętokrzyskie

Studio Hero

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Lucyna Kuchta

E-mail szkolenia@edumeo.pl

Telefon (+48) 577 203 338