



Ernabo Adrian Flak



Szkolenie z zakresu rozwoju umiejętności trenerskich, facylitacji, technik prezentacyjnych i wystąpień publicznych.

Numer usługi 2025/01/31/22948/2534094

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.04.2025 do 11.04.2025

2 200,00 PLN brutto

2 200,00 PLN netto

137,50 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób, które chcą doskonalić swoje kompetencje w zakresie prowadzenia szkoleń, warsztatów, spotkań oraz wystąpień publicznych. Szkolenie jest odpowiednie zarówno dla osób początkujących, jak i tych, które mają już doświadczenie w prowadzeniu szkoleń, ale chcą udoskonalić swoje umiejętności
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	07-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do rozwinięcia umiejętności niezbędnych do efektywnego przekazywania wiedzy, angażowania grupy, zarządzania procesem szkoleniowym oraz budowania pewności siebie podczas wystąpień. Szkolenie łączy teorię

z praktyką, umożliwiając rozwój warsztatu trenerskiego, poprawę komunikacji i doskonalenie technik prezentacyjnych w sposób dynamiczny i interaktywny.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Prowadzi angażujące szkolenia i facylitacje.	Przekazuje wiedzę, dobiera odpowiednie metody szkoleniowe oraz zarządza dynamiką grupy	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Dobiera techniki prezentacyjne i techniki występów publicznych.	Opanowuje sposoby budowania pewności siebie, pracy nad głosem, mową ciała oraz angażowania odbiorców	Test teoretyczny
	Charakteryzuje i opisuje techniki aktywnego słuchania	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Skutecznie komunikuje się i zarządza interakcją z uczestnikami.	Reaguje na trudne sytuacje	Test teoretyczny
	Buduje relacje podczas występów i szkoleń	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 potwierdzający uzyskanie kompetencji 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

-> Szkolenie jest adresowane do osób, które chcą doskonalić swoje kompetencje w zakresie prowadzenia szkoleń, warsztatów, spotkań oraz wystąpień publicznych.

-> Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę dydaktyczną (45 minut).

-> Łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie.

-> Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi. Warunki organizacyjne:

-> Skompletowanie jednej grupy uczestników 2-4 osobowej

-> Przydzielenie każdej z osób miejsca siedzącego i stolika

Program:

Dzień 1: Udana prezentacja

- Przywitanie, wypełnienie testu początkowego

- Warunki skutecznej prezentacji.

- Kluczowe warunki udanej prezentacji.

- Jak prezentować dane liczbowe by nie zanudzić słuchaczy?

- Prezentacja jako opowieść

- rola angażującej narracji. Modele strukturalne angażujących i perswazyjnych opowieści.

- Typologia opowieści a cele i kontekst prezentacji. Zastosowanie "story arc" w celu budowania dramaturgii i poruszania emocji. Oś przekazu, ewolucja postaci i rola koniktu.

- Komunikacja niewerbalna. Style komunikacji niewerbalnej. Rodzaje komunikatów niewerbalnych i interakcyjnych.

- Język ciała jako narzędzie komunikacji.

Dzień 2: Efektywna komunikacja

- Komunikacja poprzez głos. Intonacja i modulacja

- w jaki sposób wykorzystywać tembr i natężenie oraz barwę głosu. Warunki akustyczne pomieszczenia a techniki mówienia. -

Nawiązywanie i podtrzymywanie kontaktu z audytorium. Analiza potrzeb i oczekiwań odbiorców prezentacji. -Rozpoznawanie i podążanie za reakcjami odbiorców. Rola rekwizytów i innych "haczyków" na uwagę.

- Prezentacja jako dialog. Rola interakcji z audytorium w podnoszeniu skuteczności prezentacji. Aktywne słuchanie - rodzaje technik i ich zastosowanie.

- Odgrywanie przez uczestników w ramach ćwiczeń scen pokazujących właściwą modulację głosu.

- Podsumowanie szkolenia, nabytej wiedzy i umiejętności; uwagi.

- Zakończenie szkolenia, wypełnienie ankiet ewaluacyjnych po szkoleniu.

Validacja efektów uczenia się: test końcowy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Test początkowy; Udana prezentacja cz. 1	Sylwia Rudzka - Głodzik	08-04-2025	09:00	12:00	03:00
2 z 7 Przerwa	Sylwia Rudzka - Głodzik	08-04-2025	12:00	12:30	00:30
3 z 7 Udana prezentacja cz. 2	Sylwia Rudzka - Głodzik	08-04-2025	12:30	15:30	03:00
4 z 7 Efektywna komunikacja cz. 1	Sylwia Rudzka - Głodzik	11-04-2025	09:00	12:00	03:00
5 z 7 Przerwa	Sylwia Rudzka - Głodzik	11-04-2025	12:00	12:30	00:30
6 z 7 Efektywna komunikacja cz. 2	Sylwia Rudzka - Głodzik	11-04-2025	12:30	14:45	02:15
7 z 7 Walidacja efektów uczenia się: test końcowy	-	11-04-2025	14:45	15:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sylwia Rudzka - Głodzik

Doktorant Językoznawstwa i literaturoznawstwa polonistycznego (UMCS), absolwent studiów podyplomowych przygotowania pedagogicznego (WSP Korczak), mgr filologii polskiej (UMCS). W 2020 uzyskała Certyfikat Akademii Menadżera Innowacji (PARP). Od 2017 Trener szkoleń m.in.: Efektywny pracownik biurowy, Motywowanie pracowników, Efektywna komunikacja, Doradca klienta z elementami sprzedaży, szkolenia z zakresu przedsiębiorczości: Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej, Tworzenie modelu biznesowego, Rozwój produktu, Poszukiwanie finansowania, Praktyczne aspekty sporządzania biznesplanów, Obsługa klienta, Prospecting, W latach 2019-2021 przeprowadziła około 2 000 godz. szkoleń dla różnych grup docelowych. Dośw. praktyczne: w latach 2019–2020 pracowała na stanowisku Dyr. ds. sprzed. i mark., gdzie nabyła wiedzę i umiejętności z zakresu działań marketingowych i sprzedaży. w tym: tworzenie i wdrażanie strategii komunikacyjnych i wizerunkowych, tworzenie i rozwój wizerunku marki. Posiada prak. znajomość problemów sektora handlu, w tym w aktywnym prow. sprzedaży (dośw. na podobnym stanowisku 3 lata), dośw. w edukacji formalnej lub rynkowej; szkoleniowiec w zakresie komunikacji społecznej dla biznesu wsparcie sprzedażowe i marketingowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma notatnik, długopis i teczkę. Ponadto, w toku szkolenia, uczestnik będzie otrzymywał wydrukowane karty pracy, artykuły do przeczytania w domu, ćwiczenia do uzupełniania oraz na swój adres mailowy otrzyma linki do filmów i materiałów związanych z tematem szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia testu końcowego.

Informacje dodatkowe

Ujęte godziny są godzinami dydaktycznymi - 1h = 45 min.

Adres

ul. Agatowa 5/U10
20-400 Lublin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agata Flak



E-mail kontakt@dofinansowanekursy.pl

Telefon (+48) 530 642 270