



RESPECT SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

526 ocen

TECHNIKI PREZENTACJI TREŚCI I AUTOPREZENTACJI

Numer usługi 2025/04/02/14866/2666703

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 15.12.2025 do 16.12.2025

1 968,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Adresatami w/w programu szkoleniowo-wdrożeniowego są pracownicy, całe zespoły danej firmy oraz menedżerowie zarządzający zespołami pracowniczymi.

Do udziału w warsztatach zapraszamy pracowników, menedżerów, oraz wszystkich tych, którzy chcieliby rozwijać swoje umiejętności komunikacji oraz prowadzenie prezentacji czy spotkań.

Usługa również adresowana jest dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

14

Data zakończenia rekrutacji

12-12-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do dopasowania sposobu przekazywania informacji do poziomu i specyfiki grupy słuchaczy, zaprezentowania się w relacjach zawodowych, kreowanie profesjonalnego wizerunku, prowadzenia spotkań biznesowych, radzenia sobie z treścią i stresem towarzyszącymi wystąpieniom publicznym. Szkolenie pozwoli też na poznanie swoich zasobów i mocnych stron oraz własnego stylu prezentacji i umiejętności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi prowadzić prezentację	Zachowuje odpowiednią kolejność prezentowanych treści – wykazuje znajomość etapów prezentacji	Test teoretyczny
Potrafi budować konstruktywne wrażenie	Dostosowuje styl prezentacji do odbiorców i tematu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi radzić sobie z sytuacjami trudnymi i własnym stresem w trakcie prezentacji	Stosuje metody radzenia sobie z przeżywanym stresem i treścią	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi wykorzystać techniki autoprezentacji budowania wizerunku wiarygodnego mówcy	Wymienia i opisuje techniki autoprezentacyjne	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

Autoprezentacja i kształtowanie profesjonalnego wizerunku.

- Budowanie wiarygodności prezentacji i zaufanego eksperta
- Profesjonalne przygotowanie się do spotkania z Klientem. Przygotowanie prezentacji i przemówień publicznych. Przygotowanie wykorzystania materiałów firmowych podczas spotkania z Klientem
- Przekonania i ich siła sprawcza czyli rola nastawienia w prezentacji
- Świadomość kanałów komunikacyjnych: postawa i gesty, mimika i kontakt wzrokowy, ruch sceniczny/ na forum, wizerunek jako czynnik sukcesu, oddech, praca głosem (dykcja, intonacja), osłabiacze i wzmacniacze, chwasty językowe

Style komunikacji/rodzaje prelegentów.

- Analiza audytorium (oczekiwania i potrzeby).
- Sztuka kontaktu i zdobywanie zaufania audytorium
- Metody pozyskania i utrzymania uwagi publiczności
- Metody pracy z grupą

Struktura prezentacji i budowa modułu prezentacyjnego

- Wyznaczanie celu prezentacji. Dobór właściwej metody do celu
- Analiza treści wystąpienia i jej selekcja
- Rodzaje prezentacji
- Przygotowanie prezentacji multimedialnej. Pomoce audiowizualne – jak wykorzystać je właściwie
- Techniki prowadzenia prezentacji i skuteczność przekazu
- Długo czy celnie, czyli planowanie czasu poszczególnych części szkolenia: wykład, ćwiczenia, case study, filmy instruktażowe, dyskusje itp.

Strategie argumentacyjne.

- Dobór argumentów, przykładów, analogii, metafor
- Potęga języka – czyli techniki perswazji. Perswazyjne słowa: nie, ale, spróbuj, bo, teraz.
- Metody perswazyjne: presupozycje, postulaty konwersacyjne, implikacje.

Sytuacje trudne podczas prezentacji i sposoby radzenia sobie z nimi

- „Trudny uczestnik” – budowa dystansu emocjonalnego i właściwa interpretacja zachowań słuchaczy
- Radzenie sobie z trudnymi pytaniami ze strony audytorium.
- Podstawowe zasady odpowiadania na pytania i zastrzeżenia o charakterze racjonalnym i emocjonalnym
- Trema – sposoby radzenia sobie ze stresem przed i w trakcie spotkania, wystąpienia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie. Autoprezentacja i kształtowanie profesjonalnego wizerunku	Jacek Małkowski	15-12-2025	08:30	10:30	02:00
2 z 15 Przerwa	Jacek Małkowski	15-12-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Autoprezentacja i kształtowanie profesjonalnego wizerunku cd.	Jacek Małkowski	15-12-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Przerwa	Jacek Małkowski	15-12-2025	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Style komunikacji/rodzaje prelegentów	Jacek Małkowski	15-12-2025	13:00	14:30	01:30
6 z 15 Przerwa	Jacek Małkowski	15-12-2025	14:30	14:45	00:15
7 z 15 Style komunikacji/rodzaje prelegentów cd.	Jacek Małkowski	15-12-2025	14:45	16:15	01:30
8 z 15 Struktura prezentacji i budowa modułu prezentacyjnego	Jacek Małkowski	16-12-2025	08:30	10:30	02:00
9 z 15 Przerwa	Jacek Małkowski	16-12-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Strategie argumentacyjne	Jacek Małkowski	16-12-2025	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Przerwa	Jacek Małkowski	16-12-2025	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Sytuacje trudne podczas prezentacji i sposoby radzenia sobie z nimi	Jacek Małkowski	16-12-2025	13:00	14:30	01:30
13 z 15 Przerwa	Jacek Małkowski	16-12-2025	14:30	14:45	00:15
14 z 15 Sytuacje trudne podczas prezentacji i sposoby radzenia sobie z nimi cd.	Jacek Małkowski	16-12-2025	14:45	15:30	00:45
15 z 15 Walidacja	Jacek Małkowski	16-12-2025	15:30	16:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 968,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Małkowski

Trener, project manager, konsultant i praktyk zarządzania z 30l. doświadczeniem w międzynarodowych firmach. Posiada doświadczenie w zarządzaniu zespołami, projektowymi i klasycznymi. Od ponad 20 lat prowadzi szkolenia dla kadry menedżerskiej (od średniej do najwyższej) oraz dla pracowników liniowych. Autor programu Budowania Osobowości Odpornej na Stres, Ekspert HR w zakresie Szkoleń i Rozwoju oraz Okresowych Ocen Pracowniczych. Twórca gier scenariuszowych oraz planszowych sprzedawanych na rynkach USA i Kanady.

Absolwent SGH (Wydz. Handlu Zagranicznego) oraz UW (Katedra Ekonomii).

Doświadczenie zawodowe: Ekspert ds. Zmian w Ministerstwie Finansów, Dyr. Dep. Rozwoju i Doskonalenia w Centrum Informatyki Resortu Finansów, Z-ca Dyr. Dep. Organizacyjnego w ING Bank N.V. Gł. Koordynator tworzenia kultury zarządzania projektowego na Polskę w Akzo Nobel.

Specjalizuje się w tematyce: przywództwa (przywództwo transformacyjne oparte na autorytecie, coaching i mentoring dla szefa, tworzenie zespołów i zarządzanie nimi, zarządzanie zmianą, wyznaczanie celów, motywowanie i delegowanie, prowadzenie rozmów oceniających, zarządzanie zespołami wielokulturowymi), umiejętności osobistych (perswazja i obrona przed manipulacją, prowadzenie trudnych rozmów, zarządzanie konfliktem, asertywność, budowanie odporności na stres, budowanie osobistej skuteczności działania – program na podstawie 7 nawyków skutecznego działania Stephena Coveya), zarządzanie projektami (PRINCE2, PMI i met. Agile)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkoleń otrzymują materiały szkoleniowe zawierające treści prezentowane podczas szkolenia w postaci podręczników, prezentacji, zadań i testów stosowanych do indywidualnego wykorzystania. Na koniec szkolenia uczestnicy otrzymują od trenera zadanie wdrożeniowe, którego celem jest pomoc w transferze nowo rozwijanych kompetencji na stanowisku pracy.

Dodatkowo, w przeciągu 1-2 tygodni po szkoleniu uczestnicy otrzymują również tzw. materiały poszkoleniowe, które zawierają wszystkie wypracowane przez grupę uczestników kluczowe pomysły, usprawnienia, nowe metody pracy oraz podsumowania zadań praktycznych realizowanych podczas warsztatu. Materiały poszkoleniowe stanowią wsparcie dla utrwalenia procesu rozwojowego, a także wdrożeniowego.

Każdy z uczestników szkolenia otrzymuje certyfikat ukończenia szkolenia.

Szkolenie z w/w tematyki może zostać poprowadzone również w formie zdalnej.

Informacje dodatkowe

Proponowane przez nas programy rozwojowe realizowane są w oparciu o naszą metodykę TO BE czyli Training Oriented on Business Efficiency.

Programy rozwojowo – wdrożeniowe TO BE to:

- Standard nastawiony na efektywność biznesową i realizację celów organizacji
- Programy angażujące ludzi do zmiany i ciągłego doskonalenia efektywności swojej pracy
- Wysokoefektywna inwestycja w rozwój pracowników
- Nowoczesne i innowacyjne narzędzia do zarządzania kompetencjami
- Zespół trenerów praktyków, ekspertów i menedżerów biznesu

TO BE to efektywne programy rozwojowo – wdrożeniowe oparte o:

- Licencjonowany Model SEB (Szkolenia Efektywne Biznesowo)
- 4 poziomowy Model Partnerstwa Biznesowego J. Kirkpatrick'a
- Podejście Kaizen i Lean Management

Respect jest obecnie jedną z kilku firm szkoleniowych w kraju certyfikowaną w metodologii SEB (Szkoleń Efektywnych Biznesowo), proces certyfikacji został zakończony w 2015.

Adres

ul. Makowa 19
91-480 Łódź
woj. łódzkie

Szkolenie zostanie zorganizowane w salach szkoleniowych przystosowanych do realizacji zajęć dydaktycznych Hotelu lub ośrodków szkoleniowych współpracujących z Respect Sp. z o.o. na terenie kraju. Każdorazowo szczegóły logistyczne i organizacyjne dopasowujemy adekwatnie do potrzeb uczestników naszych szkoleń.

W przypadku zamkniętych grup szkoleniowych (ten sam pracodawca dla wszystkich uczestników szkolenia) decyzja o wyborze miejsca realizacji usługi, każdorazowo podejmowana jest zgodnie z życzeniem i sugestiami zlecniodawcy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Uwzględnienie wymagań dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Ewa Puzia-Sawicka

E-mail e.puzia@respect-ds.pl

Telefon (+48) 606 929 284