



"FORECAST
CONSULTING"

SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



Prezentacja, autoprezentacja i wystąpienia publiczne.

Numer usługi 2025/04/17/37822/2695970

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 10.06.2025 do 11.06.2025

1 600,00 PLN brutto

1 300,81 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

81,30 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: - osób, które chcą przełamać lęk przed wystąpieniami publicznymi, - pracowników i specjalistów, którzy prezentują swoje pomysły, raporty lub produkty przed klientami, przełożonymi czy zespołem, - przedsiębiorców i freelancerów, którzy chcą lepiej opowiadać o sobie i swoich usługach, - studentów, którzy przygotowują się do obron, konferencji czy wystąpień akademickich, - wszystkich, którzy chcą wzmocnić swoje umiejętności komunikacyjne i autoprezentacyjne w życiu zawodowym i prywatnym.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	06-06-2025
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

Podstawowym celem zajęć jest nabycie wiedzy dotyczącej prowadzenia autoprezentacji i wystąpień publicznych. W konsekwencji celem praktycznym będzie nabycie umiejętności przygotowywania autoprezentacji, prezentacji i wystąpień, które będą spójne, profesjonalne, będą przykuwać uwagę i będą przybliżały do realizacji założonych celów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Uczestnik/czka zna i rozumie • Znaczenie, rolę i zasady autoprezentacji i wystąpień publicznych • Rolę efektywnej komunikacji w procesie kontaktu z odbiorcą • Na czym polega trójkąt retoryczny Arystotelesa i dlaczego warto z niego korzystać • Istotę planowania prezentacji i wystąpień publicznych oraz wie, jaką rolę odgrywają narzędzia i multimedia wspomagające prezentacje • Zasady dobierania ubioru (prezentacyjny savoir vivre) oraz pracy zasady z własnym ciałem i głosem • Rolę pierwszego wrażenia i efektywne techniki otwierania prezentacji oraz jaką rolę odgrywa właściwe przygotowanie i emocje w relacjach z grupą • Zasady budowania autorytetu prowadzącego • Sposoby radzenia sobie ze stresem w trakcie wystąpień i prezentacji oraz podstawowe techniki pracy z emocjami grupy	1. Zakres – dla szkolenia zdefiniowano grupę docelową oraz zdefiniowano jego zakres	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
UMIEJĘTNOŚCI: Uczestnik/czka potrafi: • Przygotować się do prowadzenia autoprezentacji bądź wystąpienia publicznego mając na uwadze określony cel • Właściwie zaplanować przebieg prezentacji, przygotować jej scenariusz • Wykorzystać wiedzę płynącą ze znajomości trójkąta retorycznego • Dobrać do grupy i tematu konieczne techniki otwarcia oraz prowadzenia prezentacji • budować swój autorytet w oparciu o wiedzę, kompetencje i doświadczenie • Poradzić sobie z napięciem i stresem przed wystąpieniem oraz w jego trakcie • Radzić sobie skutecznie z sytuacjami nietypowymi i emocjami grupy • We właściwy sposób podsumowywać i kończyć autoprezentację / wystąpienie publiczne • Świadomie pracować nad rozwojem własnym w tym obszarze	2. Wzorzec – zdefiniowano standard wymagań, tj. efektów uczenia się, które osiągną uczestnicy w wyniku udziału w szkoleniu.	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Uczestnik/czka jest gotów/a do • Budowania efektywnego przekazu / osiągania celów poprzez przygotowanie struktury i planu prezentacji • Do dobrego przygotowania się na poziomie emocjonalnym • Świadomego prowadzenia autoprezentacji lub wystąpień publicznych przy bezpośrednim kontakcie z grupą • Aktywnego, zaangażowanego kontaktu z grupą od początku do zakończenia prezentacji • Wykorzystywania strategii, technik, narzędzi i multimediów wspierających autoprezentację i wystąpienia publiczne • Rozwojowej pracy nad sobą – budowania doświadczenia i pracy z umożliwiającej rozwój kompetencji	3. Ocena – po zakończeniu szkolenia zostanie przeprowadzona weryfikacja efektów uczenia się na podstawie: test wiedzy 4. Porównanie – porównanie uzyskanych wyników w pkt. 3 (ocena) z przyjętymi wymaganiami (z pkt. 2 - wzorzec).	Test teoretyczny 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 kształcenia 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 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

- Autoprezentacje – rola i znaczenie we współczesnym świecie
- Przygotowanie merytoryczne i emocjonalne do prezentacji / wystąpień
- Profesjonalne prowadzenie autoprezentacji / profesjonalne wystąpienia publiczne
- Umiejętność wystąpień publicznych
- Budowanie autorytetu i właściwego wizerunku
- Skuteczne sposoby radzenia sobie ze stresem i wykorzystania emocji
- Sposoby radzenia sobie ze stresem i nagłymi sytuacjami
- w trakcie autoprezentacji (lub wystąpienia)
- Zakończenie prezentacji lub wystąpienia
- Efektywne podsumowanie drogą do przyszłości

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Prezentacja, autoprezentacja i wystąpienia publiczne	Maciej Rzepkowski	10-06-2025	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Prezentacja, autoprezentacja i wystąpienia publiczne	Maciej Rzepkowski	11-06-2025	08:00	16:00	08:00

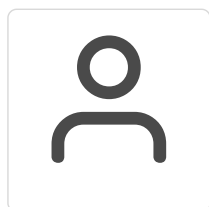
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 300,81 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	81,30 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Rzepkowski

Maciej Rzepkowski

Trener Biznesu, Konsultant, Wykładowca, Coach.

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego, Studiów Podyplomowych w CSP WSLiZ w Rzeszowie oraz Studium Psychologii i Komunikacji Interpersonalnej w Bielsku-Białej.

Certyfikowany trener (Brian Tracy International), certyfikowany coach ICI (The International Association of Coaching Institutes) oraz certyfikowany diagnosta inteligencji emocjonalnej (EI Expert). Praktyk sprzedaży i zarządzania z niemal 30 letnim doświadczeniem zawodowym, z czego ponad 15 ostatnich lat to wyłącznie praca rozwojowa z ludźmi i zespołami. W liczbach to około 750 godzin praktyki coachingowej i mentoringowej, 8500 godzin pracy szkoleniowo-warsztatowej i 2500 godzin pracy konsultingowej (doradczej). Budował od podstaw i szkolił między innymi: działy sprzedaży, obsługi klienta i telemarketingu. Pracuje na co dzień z zarządami firm i zespołami handlowymi, prowadzi warsztaty rozwojowe, strategiczne oraz indywidualne sesje coachingowe dla managerów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają:

- podstawowy pakiet materiałów szkoleniowych (notatnik, długopis, teczka),
- wybrane materiały udostępnione w formie drukowanej/elektronicznej,
- certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

1. **Zgłoszenie udziału:** za pośrednictwem BUR lub przesłanie zgłoszenia drogą mailową: szkolenia@forecast.com.pl - we wskazanych terminach rekrutacji.
2. **Umiejętność podstawowej** obsługi komputera.
3. **Wniesienie opłaty** za udział w szkoleniu na minimum 3 dni robocze przed jego rozpoczęciem.
4. **Aktywne uczestnictwo i otwartość** które zawsze wzmacniają efekty udziału w usługach szkoleniowych!

Zapraszamy!

Informacje dodatkowe

Warunkiem uruchomienia szkolenia jest udział min. 6 osób (wniesiona opłata).

Usługa oferowana jako otwarta, ale może być również zrealizowana w formie zamkniętej u klienta - wymagana deklaracja udziału min. 8 osób. W takim wypadku cena nie obejmuje kosztów logistycznych: zapewnienia sali szkoleniowej, cateringu dla uczestników, zakwaterowania i wyżywienia trenera.

W przypadku usług dofinansowanych cena nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową.

Czas trwania prezentowany jest **w godzinach dydaktycznych** (1h = 45 minut) i **uwzględnia przerwy.**

Pytania prosimy wysyłać na adres: **szkolenia@forecast.com.pl**

Informacje można uzyskać również pod numerami telefonu: **533 180 588**

Adres

ul. Walerego Wróblewskiego 18/807

93-578 Łódź

woj. łódzkie

Szkolenie realizowane pod adresem wskazanym powyżej. Do dyspozycji uczestników będzie sala szkoleniowa, wyposażona w 15 stanowisk dla uczestników (biurka i krzesła) oraz stanowisko dla prowadzącego (biurko i krzesło), tablicę suchościeralną oraz rzutnik. W oknach zamontowano rolety nieprzepuszczające światła, co znacznie ułatwia prezentację materiałów multimedialnych. W budynku są windy. Sala jest klimatyzowana. Istnieje możliwość realizacji szkolenia pod wskazanym przez Zamawiającego usługę adresem

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Agnieszka Pawłowska

E-mail agnieszka.pawlowska677@gmail.com

Telefon (+48) 601 900 760