

**Sztuka przemówień publicznych**

Numer usługi 2025/04/25/147618/2710457

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

DYLIK SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



📍 Bielsko-Biała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 27.09.2025 do 28.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób na każdym poziomie zaawansowania – od tych, którzy unikają wystąpień, po tych, którzy chcą doszlifywać swój styl mówienia w relacjach zawodowych i prywatnych. To szkolenie dla osób, które chcą: • zbudować pewność siebie w wystąpieniach publicznych, • skutecznie i świadomie komunikować się z różnymi grupami – pracownikami, pracodawcą, klientem, kontrahentem, rodziną, • rozwijać umiejętności prezentacji i przekonywania, • panować nad stresem i emocjami podczas wypowiedzi, • być postrzeganym jako lider, który potrafi mówić klarownie, inspirująco i z klasą.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	26-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do swobodnego i skutecznego przemawiania w różnych kontekstach: zawodowym, społecznym i prywatnym.

Uczy, jak dostosować styl i język wypowiedzi do konkretnego odbiorcy – od pracowników, przez partnerów biznesowych, po bliskich.

Rozwija umiejętność jasnego formułowania myśli, panowania nad głosem, mową ciała i emocjami, a także wpływania na słuchaczy poprzez strukturę i autentyczność przekazu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia różne formy przemówień i sytuacje komunikacji publicznej (formalnej i nieformalnej)	Wymienia typy wystąpień i dopasowuje styl wypowiedzi do odbiorcy	Debata swobodna
Uczestnik zna i stosuje zasady budowania struktury wypowiedzi (wstęp, rozwinięcie, zakończenie)	Samodzielnie tworzy plan przemówienia i przedstawia go ustnie	Prezentacja
Uczestnik dostosowuje język i sposób komunikacji do różnych typów odbiorców (pracownik, klient, rodzina, przełożony)	Tworzy wypowiedzi do konkretnych grup – różnicuje styl, ton, strukturę	Debata swobodna
Uczestnik wykorzystuje mowę ciała w sposób spójny z treścią wypowiedzi	Świadomie stosuje gesty, postawę, kontakt wzrokowy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik pracuje głosem – stosuje pauzy, intonację, tempo mówienia	Wypowiedź ma naturalny rytm i dynamikę, bez monotonii	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje techniki pracy z oddechem i dykcją w celu poprawy artykulacji	Prawidłowo wykonuje ćwiczenia głosowe i artykulacyjne	Prezentacja
Uczestnik rozpoznaje objawy tremy i stosuje techniki jej redukcji	Opisuje własne reakcje i wdraża przynajmniej jedną technikę radzenia sobie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik tworzy i prezentuje krótki, angażujący elevator pitch	Opracowuje i przedstawia wypowiedź w czasie do 60 sekund	Prezentacja
Uczestnik analizuje własne wystąpienie i wprowadza korekty na podstawie informacji zwrotnej	Wskazuje mocne strony i obszary do poprawy, wdraża sugestie	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdza 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. Jedna osoba prowadzi szkolenie, druga odpowiada za proces walidacji.

Program

DZIEŃ 1 – WYKŁADY I ANALIZA KOMUNIKACJI

PANEL 1: Przemówienia publiczne „za kulisami”

- 1.1 Czym są przemówienia w codziennym życiu – praca, relacje, rozmowy
- 1.2 Cechy dobrego mówcy – budowanie przekazu zrozumiałego i wpływowego
- 1.3 Struktura wypowiedzi: początek, koniec, spójne przejścia
- 1.4 Spójność między ciałem a słowem – jak uniknąć niespójności komunikacyjnej
- 1.5 Elevator pitch – przedstawianie siebie lub pomysłu w 60 sekund
- 1.6 Q&A

PANEL 2: Mowa ciała – teoria, którą widać

- 2.1 Fundamenty komunikacji niewerbalnej (rodzina, biznes, sceniczne wystąpienia)
- 2.2 Postawa i obecność sceniczna – jak „wejść do pokoju” i być zauważonym
- 2.3 Gesty, mimika, kontakt wzrokowy – dostosowanie do odbiorcy
- 2.4 Ciało jako narzędzie wyrażania emocji i wsparcia przekazu
- 2.5 Q&A

PANEL 3: Perswazja w przemówieniach publicznych

- 3.1 Perswazja vs manipulacja – etyczna komunikacja
- 3.2 Etos – autorytet i wiarygodność w oczach pracowników, klientów, rodziny
- 3.3 Patos – mówienie do serc słuchaczy
- 3.4 Logos – struktura logiczna i argumentacja

DZIEŃ 2 – WARSZTATY PRAKTYCZNE

PANEL 1: Praca z głosem i wypowiedzią

1.1 Test sprawności mówienia – indywidualna diagnoza

1.2 Rozgrzewka aparatu mowy, ćwiczenia dykcyjne

1.3 Techniki oddechowe – kontrola emocji i głosu

1.4 Praca z tempem, intonacją, pauzą

1.5 Q&A

PANEL 2: Kontakt z odbiorcą – praktyka uważności i wpływu

2.1 Trening pozycji wyjściowej – jak stać i jak brzmieć, by mieć wpływ

2.2 VAKOG – rozpoznawanie stylu komunikacji odbiorcy

2.3 Submodalność – jak przemawiać do wyobraźni i emocji

2.4 Presupozycje – sztuka ukryta w pytaniach i stwierdzeniach

2.5 Q&A

PANEL 3: Finalny trening – przemawiaj jak lider

3.1 Elevator pitch do konkretnego odbiorcy (pracownik, klient, przełożony, bliska osoba)

3.2 Praca z napięciem w ciele: eliminowanie „guli w gardle”, uwalnianie głosu

3.3 Robienie obecności – wejście, milczenie, spojrzenie – siła pierwszych sekund

3.4 Ćwiczenia z łamańcami językowymi i płynnością wypowiedzi

3.5 Q&A

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 PANEL 1: Przemówienia publiczne „za kulisami”	Łukasz Dylik	27-09-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Łukasz Dylik	27-09-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 15 PANEL 2: Mowa ciała – teoria, którą widać	Łukasz Dylik	27-09-2025	11:15	13:15	02:00
4 z 15 Przerwa	Łukasz Dylik	27-09-2025	13:15	14:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 PANEL 2: Mowa ciała – teoria, którą widać	Łukasz Dylik	27-09-2025	14:00	15:00	01:00
6 z 15 PANEL 3: Perswazja w przemówieniach publicznych	Łukasz Dylik	27-09-2025	15:00	16:30	01:30
7 z 15 Przerwa	Łukasz Dylik	27-09-2025	16:30	16:45	00:15
8 z 15 PANEL 3: Perswazja w przemówieniach publicznych	Łukasz Dylik	27-09-2025	16:45	17:45	01:00
9 z 15 PANEL 1: Praca z głosem i wypowiedzią	Łukasz Dylik	28-09-2025	09:00	11:00	02:00
10 z 15 Przerwa	Łukasz Dylik	28-09-2025	11:00	11:15	00:15
11 z 15 PANEL 2: Kontakt z odbiorcą – praktyka uważności i wpływu	Łukasz Dylik	28-09-2025	11:15	13:15	02:00
12 z 15 PANEL 2: Kontakt z odbiorcą – praktyka uważności i wpływu	Łukasz Dylik	28-09-2025	14:00	15:00	01:00
13 z 15 PANEL 3: Finalny trening – przemawiaj jak lider	Łukasz Dylik	28-09-2025	15:00	16:30	01:30
14 z 15 Przerwa	Łukasz Dylik	28-09-2025	16:30	16:45	00:15
15 z 15 Walidacja	-	28-09-2025	16:45	17:45	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Dylik

Łukasz Dylik – przedsiębiorca, mentor, edukator i konsultant biznesowy. Pomysłodawca i założyciel Akademii Rozwoju Dylik.Edu i Akademii Fryzjerstwa Dylik Hair Design. Uczy innych, jak zarządzać swoją firmą, sprzedawać oraz rozwojem osobowym. Pokazuje jak krok po kroku budować silną karierę, która jest źródłem korzyści finansowych i osobistych. Inspiruje liderów, kreuje świadomość na temat potrzeby ciągłego rozwoju. Ceni życie w stylu life long learning. Zachęca, aby patrzeć na swoją pracę i karierę w szerszej perspektywie. Trener międzynarodowy– od 5 lat na rynku szkoleniowym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje dodatkowe:

- przerwy stanowią integralną część kursu a ich czas jest dostosowany do potrzeb uczestników
- po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej uczestnik otrzymuje certyfikat
- każdy z uczestników otrzymuje skrypt oraz długopis i notes

Podstawa prawna Art. 43 ust 1 pkt 26 lit.a - Zwalnia się od podatku pkt 26 usługi świadczone przez: a) jednostki objęte systemem oświaty w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 14 grudnia 2016 r. Prawo oświatowe, w zakresie kształcenia i wychowania

Adres

ul. Żywiecka 89/1a
43-300 Bielsko-Biała
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

Kontakt



Łukasz Dylik

E-mail szkolenia@dylik.pl

Telefon (+48) 794 543 090