



UNICO SP. Z O.O.



Unico Rozwój: Autoprezentacja i mowa ciała w praktyce. Szkolenie z pewności siebie i skutecznego przemawiania publicznego

Numer usługi 2025/05/03/160223/2722759

📍 Piekary Śląskie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 19 h

📅 27.05.2025 do 28.05.2025

3 972,90 PLN brutto

3 230,00 PLN netto

209,10 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla osób dorosłych, które chcą zwiększyć swoją pewność siebie w sytuacjach wystąpień publicznych, poprawić jakość autoprezentacji oraz świadomie wykorzystywać mowę ciała i głos w komunikacji interpersonalnej. W szczególności jest skierowane do: • pracowników administracji, biznesu i organizacji pozarządowych, • liderów zespołów, trenerów, nauczycieli, edukatorów i osób pracujących z grupami, • osób przygotowujących się do wystąpień medialnych, konferencyjnych lub rekrutacyjnych, • wszystkich, którzy chcą wzmocnić swój profesjonalny wizerunek i komfort występowania przed innymi. Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie sceniczne ani umiejętności aktorskie – szkolenie zakłada pracę z poziomu indywidualnych potrzeb uczestników i ich aktualnych kompetencji komunikacyjnych.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	26-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	19

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego i skutecznego wykorzystania technik autoprezentacji, mowy ciała i świadomego panowania nad głosem w celu zwiększenia pewności siebie i skuteczności wystąpień publicznych. Szkolenie prowadzi do praktycznego zastosowania struktur narracyjnych, technik storytellingu i metod zarządzania stresem w sytuacjach ekspozycji społecznej, umożliwiając świadome budowanie własnego wizerunku w komunikacji interpersonalnej i scenicznej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje kluczowe elementy skutecznej autoprezentacji	Wskazuje podstawowe zasady tworzenia autoprezentacji w kontekście wystąpień publicznych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia elementy, które wspierają lub zakłócają skuteczność autoprezentacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje sposoby dostosowania formy wypowiedzi do odbiorców i sytuacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje rolę mowy ciała w komunikacji interpersonalnej	Wskazuje znaczenie postawy ciała, gestów i mimiki w odbiorze komunikatu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje przykłady barier komunikacyjnych wynikających z mowy ciała	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje sposoby świadomego użycia komunikacji niewerbalnej w wystąpieniu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wskazuje techniki panowania nad głosem i oddechem w trakcie prezentacji	Rozróżnia podstawowe techniki oddechowe i artykulacyjne wspierające mowę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje wpływ tonu, tempa i intonacji na odbiór wypowiedzi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje błędy wokalne wpływające negatywnie na skuteczność prezentacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wskazuje sposoby radzenia sobie z treścią i stresem podczas występów publicznych	– Wskazuje psychologiczne i fizjologiczne objawy tremy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje skuteczne techniki redukcji napięcia przed wystąpieniem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje sposoby reagowania na nieprzewidziane sytuacje w trakcie prezentacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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

Program

Dzień 1: Pewność siebie i mowa ciała

Moduł: Wprowadzenie do szkolenia

- Powitanie uczestników
- Omówienie celów i programu szkolenia

Moduł: Budowanie pewności siebie w komunikacji

- Czym jest pewność siebie i jak ją rozwijać?
- Bariery i blokady, hamujące przekonania – jak je przełamać?
- Techniki radzenia sobie z treścią i stresem w kontaktach z innymi

Moduł: Mowa ciała – świadoma komunikacja niewerbalna

- Jak ciało zdradza nasze emocje?
- Znaczenie postawy, gestykulacji i mimiki w budowaniu pewności siebie
- Ćwiczenie: analiza mowy ciała uczestników na podstawie nagrań lub obserwacji

Moduł: Mowa ciała – głos i ton

- Znaczenie tembru głosu, intonacji i dykcji
- Ćwiczenia oddechowe i artykulacyjne dla lepszego panowania nad głosem
- Jak mówić, żeby być słuchanym?

Moduł: Pewność siebie w praktyce – ćwiczenia sceniczne

- Trening świadomej ekspresji ciała i głosu
- Wystąpienia krótkie – jak pokonać stres i zrobić dobre pierwsze wrażenie

Dzień 2: Autoprezentacja i wystąpienia publiczne

Moduł: Rozgrzewka i podsumowanie pierwszego dnia

- Powtórzenie kluczowych wniosków
- Krótkie ćwiczenie praktyczne

Moduł: Sztuka skutecznego przemawiania publicznego

- Struktura wystąpienia – jak budować spójną i ciekawą narrację?
- Storytelling i emocje jako narzędzie angażowania odbiorców

Moduł: Przemawianie pod presją i radzenie sobie z treścią

- Jak zachować spokój i panowanie nad sobą podczas wystąpienia?
- Techniki radzenia sobie z pytaniami i trudnymi sytuacjami

Moduł: Jak przyciągnąć uwagę słuchaczy od pierwszego zdania?

- Mowa ciała podczas prezentacji
- Jak zacząć, aby nas słuchano?
- Najważniejsze elementy podczas prezentacji i wystąpień publicznych

Moduł: Praktyka – ćwiczenie

- Przygotowanie indywidualnego wystąpienia na wybrany temat

Moduł: Sesja feedbackowa

- Wspólna analiza, feedback, wnioski
- Omówienie mocnych stron i obszarów do poprawy
- Podsumowanie szkolenia, wnioski i rekomendacje

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 4 do 10 osób.
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 4 osoby
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 19 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Zajęcia praktyczne: 5 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 14 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Dzień 1. Wprowadzenie do szkolenia (teoria)	Natalia Kluska	27-05-2025	09:00	09:20	00:20
2 z 18 Dzień 1. Budowanie pewności siebie w komunikacji (teoria)	Natalia Kluska	27-05-2025	09:20	11:00	01:40
3 z 18 Dzień 1. Przerwa	Natalia Kluska	27-05-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 18 Dzień 1. Mowa ciała – świadoma komunikacja niewerbalna (teoria)	Natalia Kluska	27-05-2025	11:15	12:45	01:30
5 z 18 Dzień 1. Przerwa obiadowa	Natalia Kluska	27-05-2025	12:45	13:45	01:00
6 z 18 Dzień 1. Mowa ciała: Głos i ton (teoria)	Natalia Kluska	27-05-2025	13:45	15:15	01:30
7 z 18 Dzień 1. Przerwa	Natalia Kluska	27-05-2025	15:15	15:30	00:15
8 z 18 Dzień 1. Pewność siebie w praktyce – ćwiczenia sceniczne (praktyka)	Natalia Kluska	27-05-2025	15:30	17:00	01:30
9 z 18 Dzień 2. Rozgrzewka i podsumowanie pierwszego dnia (praktyka)	Natalia Kluska	28-05-2025	09:00	09:30	00:30
10 z 18 Dzień 2. Sztuka skutecznego przemawiania publicznego (teoria)	Natalia Kluska	28-05-2025	09:30	11:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 18 Dzień 2. Przerwa	Natalia Kluska	28-05-2025	11:00	11:15	00:15
12 z 18 Dzień 2. Przemawianie pod presją i radzenie sobie z tremą (teoria)	Natalia Kluska	28-05-2025	11:15	12:45	01:30
13 z 18 Dzień 2. Przerwa obiadowa	Natalia Kluska	28-05-2025	12:45	13:45	01:00
14 z 18 Dzień 2. Jak przyciągnąć uwagę słuchaczy od pierwszego zdania? (teoria)	Natalia Kluska	28-05-2025	13:45	15:15	01:30
15 z 18 Dzień 2. Przerwa	Natalia Kluska	28-05-2025	15:15	15:30	00:15
16 z 18 Dzień 2. Praktyka – ćwiczenie (praktyka)	Natalia Kluska	28-05-2025	15:30	17:00	01:30
17 z 18 Dzień 2. Sesja feedbackowa (praktyka)	Natalia Kluska	28-05-2025	17:00	17:15	00:15
18 z 18 Dzień 2. Walidacja efektów uczenia się	Natalia Kluska	28-05-2025	17:15	18:15	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 972,90 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 230,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

209,10 PLN

Koszt osobogodziny netto

170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Małgorzata Lech

Certyfikowany Coach Kariery i Biznesu z międzynarodową akredytacją ICF (Associate Certified Coach, ACC). Od ponad 17 lat aktywna przedsiębiorczyni, Wspiera klientów indywidualnych i właścicieli firm w odkrywaniu własnych zasobów, optymalizacji działań i podejmowaniu trafnych decyzji. Pomaga osobom, które: – chcą zmienić pracę lub wystartować z własnym biznesem.

W ciągu ostatnich 5 lat prowadziła szkolenia rozwojowe i biznesowe poparte odpowiednimi referencjami – zarówno indywidualne, jak i grupowe. Uczy m.in. planowania, zarządzania zasobami, radzenia sobie ze stresem, a także skutecznego komunikowania się i zarządzania zespołem. Jej warsztaty opierają się na praktyce, autentyczności i realnym wpływie na zmianę.

Posiada aktualną akredytację ICF ACC oraz członkostwo w International Coaching Federation, co potwierdza jej zgodność z najwyższymi standardami branżowymi.



2 z 2

Natalia Kluska

Certyfikowany Coach ICF, Scrum Master Posiada 18 lat doświadczenia w międzynarodowych firmach, gdzie rozwija zespoły, mentoruje liderów, pomaga budować wizerunek firmy i optymalizować procesy. Pracowała w środowisku międzynarodowym na kilku kontynentach, zdobywając szeroką perspektywę na zarządzanie zespołami i rozwój talentów. Jej podejście do pracy zawodowej opiera się na wiedzy, autentyczności i bogatym doświadczeniu. Wspiera rozwój licznych talentów – od inżynierów po senior menedżerów – pomagając im osiągać wyznaczone cele i rozwijać karierę. 12-letnie doświadczenie jako profesjonalna tenisistka nauczyło ją dyscypliny, determinacji oraz skutecznego działania pod presją. Te umiejętności stały się integralną częścią jej pracy z ludźmi, których wspiera w codziennych wyzwaniach. Na przestrzeni ostatnich 5 lat nieustannie szkoli i wspiera ludzi oraz zespoły w ich rozwoju, w tym:

- Pomaga odkryć misję i życiową pasję.
- Wspiera w budowaniu klarownych celów oraz opracowywaniu efektywnych strategii ich realizacji.
- Uczy liderów, jak skutecznie zarządzać zespołem, budować motywację oraz tworzyć atmosferę sprzyjającą współpracy.
- Pomaga w podejmowaniu kluczowych decyzji oraz ich wdrażaniu, dbając o równowagę między efektywnością a empatią.
- Wspiera liderów w odkrywaniu radości z pełnienia swojej roli oraz w pokonywaniu wyzwań i związanych z nimi obaw.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Możliwość dostosowania terminu: Rafał Lisser, tel: (+48) 724 787 771

Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 4 osoby

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji.

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Adres

ul. Bytomska 191
41-940 Piekary Śląskie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771