



KORYCKI &
GRACZYK
CONSULTING
GROUP SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Mówca 2.0 – Wyjdź z cienia i zacznij przemawiać: na scenie, w internecie i przed ludźmi!

Numer usługi 2025/05/11/161638/2738014

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
166,67 PLN brutto/h
166,67 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 30 h
📅 06.07.2025 do 13.07.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• Managerowie i liderzy zespołów – osoby, które w codziennej pracy prezentują wyniki, prowadzą spotkania, motywują i inspirują współpracowników. • Przedsiębiorcy i start-upowcy – chcący zdobyć umiejętności przekonującego prezentowania swoich pomysłów przed inwestorami, partnerami czy klientami. • Specjaliści ds. sprzedaży i marketingu – którzy muszą skutecznie komunikować ofertę, prowadzić prezentacje handlowe, wystąpienia na konferencjach branżowych czy live'y promocyjne. • Nauczyciele, trenerzy, szkoleniowcy – pragnący uatrakcyjnić swoje zajęcia lub wykłady, aby w jeszcze większym stopniu angażować odbiorców. • Twórcy internetowi, influencerzy, vlogerzy – którzy regularnie nagrywają treści, prowadzą transmisje live i chcą poprawić warsztat mówcy przed kamerą. • Każdy, kto chce przełamać lęk przed publicznymi wystąpieniami i zyskać większą pewność siebie oraz swobodę w komunikowaniu się w nowoczesnych mediach.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	02-07-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest kompleksowe przygotowanie uczestników do efektywnego wystąpienia publicznego oraz prezentacji w nowoczesnych mediach (m.in. online). Szkolenie ma wypracować umiejętność spójnej i angażującej komunikacji (zarówno słownej, jak i niewerbalnej), a także wyposażyć uczestników w narzędzia i techniki pozwalające im świadomie kształtować swój przekaz w różnych sytuacjach – od przemówień na żywo po nagrania wideo.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje plan wystąpienia publicznego	Wybiera odpowiednią strukturę przekazu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uzasadnia istotę planowania wystąpień publicznych	Debata swobodna
	Projektuje plan wystąpienia publicznego według ustalonych kryteriów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje elementy wizualne mogące wzmocnić przekaz	Projektuje prezentację multimedialną do wystąpienia publicznego	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wybiera odpowiednie elementy identyfikacji wizualnej do mowy końcowej	Prezentacja
Uzasadnia istotę komunikacji niewerbalnej w wystąpieniach publicznych	Uzasadnia istotę mowy ciała podczas wystąpienia publicznego	Debata swobodna
	Uzasadnia istotę porażczyka podczas wystąpienia publicznego	Debata swobodna
Prezentuje krótkie wystąpienie publiczne	Projektuje wystąpienie publiczne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Prezentuje wystąpienie publiczne	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyróżnia sposoby radzenia sobie ze stresem podczas wystąpienia	Opisuje metody radzenia sobie ze stresem i treścią	Debata swobodna
	Dobiera odpowiednią metodę radzenia sobie ze stresem do swojej osobowości i potrzeb	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opisuje najważniejsze cechy dobrego przekazu werbalnego	Opisuje zasady plain language	Debata ustrukturyzowana
	Uzasadnia istotę storytellingu w wystąpieniach publicznych	Debata swobodna

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

Dzień 1 – odkryj swój potencjał i zaprojektuj wystąpienie publiczne – krok po kroku (10 godzin lekcyjnych)

1. Wprowadzenie do szkolenia i psychologia mówcy (1,5 godz.)

- Powitanie uczestników, przedstawienie trenera i uczestników.
- Omówienie celów, harmonogramu i oczekiwań.
- Zasady współpracy (forma warsztatowa, interakcje, zadania praktyczne).
- Ćwiczenie: Obszary profesjonalnego mówcy (samoocena)
- Jak wykorzystać swoją naturalną moc? Poznaj swoją osobowość i styl poznawczy

1. Mentalne podejście do wystąpień publicznych (0,5 godz.)

- Dlaczego pewność siebie jest kluczowa dla skutecznych prezentacji.

- Techniki pracy z własnym nastawieniem.
- Identyfikacja indywidualnych blokad, przekonań i obaw.

1. Przerwa kawowa (15 min)

2. Jak radzić sobie z tremą? (2 godz.)

- Mechanizmy psychologiczne i fizjologiczne tremy.
- Strategiczne metody redukcji stresu i tremy.
- Szybkie metody relaksacji i opanowania stresu tuż przed wystąpieniem.
- Ćwiczenie: Miniwystąpienia kontrolowane (od 1 do 2 minut) jako przełamywanie blokad (ice-breaker)

1. Przygotowanie do wystąpienia – jak stworzyć oryginalny przekaz? (1,5 godz.)

- Jak znaleźć pomysł na przekaz: analiza potrzeb słuchaczy, trendy, problemy i jak wykorzystać do tego sztuczną inteligencję?
- Budowanie spójnego przekazu (idea, cel, wartość).
- Proces tworzenia wystąpienia – od pomysłu do wystąpienia.
- Zadanie grupowe: Burza mózgów – generowanie pomysłów na różne rodzaje wystąpień.

1. Przerwa obiadowa (45 min)

2. Struktura przekazu – jak ubrać w ramy swój pomysł? (2 godz.)

- Co jest najważniejsze – początek czy koniec?
- Zasada „meaning before details” w praktyce
- Najgorsze początki wystąpień
- Jak rozpocząć swój przekaz?
- Jak uzupełnić środek? 10 skutecznych struktur
- Jak zakończyć, aby Cię zapamiętali?

Dzień 2 – stwórz swój przekaz i wzmocnij je technikami komunikacji werbalnej i niewerbalnej (10 godzin lekcyjnych)

1. Najważniejsze są słowa – wykorzystaj moc komunikacji werbalnej (2 godz.)

- Reguła 55-38-7 – fakt czy mit?
- Dobór słów a intencja
- Sztuka aktywnego słuchania w praktyce
- Jak wykorzystać empatię poznawczą, aby stworzyć swój przekaz?
- Sztuka *plain language* w komunikacji
- Język perswazyjny i wpływ na odbiorcę (retoryka, perswazja, sztuka wywierania wpływu)
- Asertywność i szacunek w komunikacji
- Ćwiczenie: stwórz swój przekaz

1. Przerwa kawowa (15 min)

2. Storytelling – budowanie historii, która angażuje (2 godz.)

- Elementy dobrej historii: bohater, konflikt, emocje, morał.
- Jak opowiadać o liczbach? – data storytelling w praktyce
- Struktury dobrej historii.
- Przykłady storytellingu w biznesie, mediach społecznościowych, szkoleniach.
- Ćwiczenia praktyczne: tworzenie krótkich historii związanych z własną działalnością lub zainteresowaniami uczestników.

1. Przygotowanie – jak wykorzystać próbę na 100%? (0,5 godz.)

- Rodzaje prób
- Lustro, kamera, akcja – jak wykorzystać potencjał zacisza domowego?
- Metody i techniki przekazywania i odbierania informacji zwrotnej

1. Twój głos ma znaczenie (1,5 godz.)

- Odkryj, jak nadać słowom prawdziwą głębię i charakter dzięki Twojemu głosowi
- Zaczynaj mówić lekko i swobodnie – zredukuj dźwięki namysłu i mów płynnie
- Odnajdź oddech, który wspiera Twój głos i uspokaja umysł
- Praktyka, która przynosi szybkie efekty
- Łamańce językowe i samogłoskowanie – skuteczne narzędzia do poprawy dykcji
- Wzmocnij autorytet i profesjonalizm dzięki niższemu brzmieniu

1. Przerwa obiadowa (45 min)

2. Mowa ciała – odkryj niewerbalną moc (1,5 godz.)

- Postawa i gesty – fundament Twojej mowy ciała
- Jak gestykulować z klasą i przekonaniem?
- Rozpoznawanie kłamstwa – czytaj między słowami
- Kontakt wzrokowy – nawiąż autentyczną więź
- Pierwsze wrażenie robi różnicę – dlaczego Twój wygląd ma znaczenie?
- Proksemika – zagraj przestrzenią

Dzień 3 – Wzmocnij swój przekaz audiowizualnie i pokaż, co potrafisz (10 godzin lekcyjnych)

1. Trudne sytuacje też się zdarzają (1 godz.)

- Trudne pytania: jak reagować z pewnością siebie?
- Trudny odbiorca – zjednuj sobie nawet najbardziej wymagających słuchaczy
- Pomyłka nie taka straszna – jak przekuć błąd w wartość?
- Reakcja na problemy techniczne – zachowaj profesjonalizm i opanowanie

1. Prezentacja multimedialna – skuteczne wykorzystanie technologii (1,5 godz.)

- Zasady tworzenia slajdów: minimalizm, czytelność, hierarchia informacji.
- Wykorzystanie grafiki, wideo, elementów interaktywnych.
- Narzędzia do prezentacji (PowerPoint, Keynote, Google Slides, Canva).
- Szybkie triki techniczne (praca z pilotem do slajdów, zapasowe nośniki).

1. Przerwa kawowa (15 min)

2. Obecność w mediach społecznościowych: nagrywanie i transmisje live (1 godz.)

- Jak wyglądać i brzmieć dobrze przed kamerą (kadrowanie, światło, tło, jakość dźwięku).
- Różnice między wystąpieniem na żywo a nagraniem do mediów społecznościowych.
- Psychologiczne aspekty „mówienia do kamery”: budowanie relacji z odbiorcą.
- Postprodukcja – jak wykorzystać 100% przekazu?
- Najpopularniejsze platformy (YouTube, Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok) i ich specyfika.

1. Wystąpienia próbne i analiza (2 godz.)

- Rozdzielenie grupy na zespoły/indywidualne prezentacje.
- Krótkie nagrywanie próbnych wystąpień (tematy przygotowane dzień wcześniej).
- Natychmiastowy feedback trenera i grupy (zwrócenie uwagi na mowę ciała, głos, strukturę wypowiedzi).
- Podsumowanie mocnych stron i obszarów do poprawy.

1. Przerwa obiadowa (45 min)

2. Sesje finalnych wystąpień – przygotowanie (1 godz.)

- Opracowanie lub dopracowanie prezentacji końcowych.
- Ustalenie kolejności wystąpień, dobór ewentualnych materiałów pomocniczych (slajdy, rekwizyty).
- Indywidualne konsultacje z trenerem (analiza mocnych i słabych stron).

1. Walidacja (1 godz.)

1) Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych, tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut, łącznie 30 godzin.

2) Przerwy nie są wliczane w czas trwania usługi.

3) Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

4) Terminy walidacji ustalane są bezpośrednio z firmą szkoleniową przed szkoleniem.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Wprowadzenie do szkolenia i psychologia mówcy	Wojciech Graczyk	06-07-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 22 Mentalne podejście do wystąpień publicznych	Wojciech Graczyk	06-07-2025	10:30	11:00	00:30
3 z 22 Przerwa kawowa	Wojciech Graczyk	06-07-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 22 Jak radzić sobie z treścią?	Wojciech Graczyk	06-07-2025	11:15	13:15	02:00
5 z 22 Przygotowanie do wystąpienia – jak stworzyć oryginalny przekaz?	Wojciech Graczyk	06-07-2025	13:15	14:45	01:30
6 z 22 Przerwa obiadowa	Wojciech Graczyk	06-07-2025	14:45	15:30	00:45
7 z 22 Struktura przekazu – jak ubrać w ramy swój pomysł?	Wojciech Graczyk	06-07-2025	15:30	17:30	02:00
8 z 22 Najważniejsze są słowa – wykorzystaj moc komunikacji werbalnej	Wojciech Graczyk	12-07-2025	09:00	11:00	02:00
9 z 22 Przerwa kawowa	Wojciech Graczyk	12-07-2025	11:00	11:15	00:15
10 z 22 Storytelling – budowanie historii, która angażuje	Wojciech Graczyk	12-07-2025	11:15	13:15	02:00
11 z 22 Przygotowanie – jak wykorzystać próbę na 100%?	Wojciech Graczyk	12-07-2025	13:15	13:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 22 Twój głos ma znaczenie	Wojciech Graczyk	12-07-2025	13:45	15:15	01:30
13 z 22 Przerwa obiadowa	Wojciech Graczyk	12-07-2025	15:15	16:00	00:45
14 z 22 Mowa ciała – odkryj niewerbalną moc	Wojciech Graczyk	12-07-2025	16:00	17:30	01:30
15 z 22 Trudne sytuacje też się zdarzają	Wojciech Graczyk	13-07-2025	09:00	10:00	01:00
16 z 22 Prezentacja multimedialna – skuteczne wykorzystanie technologii	Wojciech Graczyk	13-07-2025	10:00	11:30	01:30
17 z 22 Przerwa kawowa	Wojciech Graczyk	13-07-2025	11:30	11:45	00:15
18 z 22 Obecność w mediach społecznościowych: nagrywanie i transmisje live	Wojciech Graczyk	13-07-2025	11:45	12:45	01:00
19 z 22 Wystąpienia próbne i analiza	Wojciech Graczyk	13-07-2025	12:45	14:45	02:00
20 z 22 Przerwa obiadowa	Wojciech Graczyk	13-07-2025	14:45	15:30	00:45
21 z 22 Sesje finalnych wystąpień – przygotowanie	Wojciech Graczyk	13-07-2025	15:30	16:30	01:00
22 z 22 Walidacja	-	13-07-2025	16:30	17:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Graczyk

Wojciech Graczyk – trener kompetencji miękkich oraz mentor w zakresie wystąpień publicznych z czteroletnim doświadczeniem. Autor książki „Wystąpienia publiczne”, w której w przystępny sposób dzieli się wiedzą i praktyką związaną z prezentacjami na forum. Pełni funkcję Prezesa Zarządu w firmie szkoleniowej KORYCKI & GRACZYK CONSULTING GROUP sp. z o.o. i odegrał istotną rolę w rozwoju poznańskiej filii organizacji Toastmasters International.

W ciągu ostatnich trzech lat przeprowadził ponad 2500 godzin dydaktycznych szkoleń z zakresu kompetencji miękkich oraz cyfrowych, w tym ponad 250 godzin dydaktycznych w zakresie wystąpień publicznych, a także wystąpił w roli prelegenta jako ekspert w zakresie autoprezentacji i public speakingu na wielu wydarzeniach, m.in.:

- Hackathon Planet-ON'21 Smart & Green Industry,
- Spotkanie networkingowe Rozwijalni Kobiet,
- Spotkanie networkingowe Biznesowe Śniadania u Ani Diller,
- Konferencja Believe 2021 (w zakresie kompetencji miękkich),
- Spotkanie inauguracyjne Szkoły Liderów Centrum PPP.

Nieustannie podnosi swoje kwalifikacje, uczestnicząc w specjalistycznych szkoleniach, kursach i konferencjach dotyczących komunikacji interpersonalnej, wystąpień publicznych oraz sprzedaży. Posiada certyfikaty Competent Leader i Competent Communicator (Toastmasters International), a także uprawnienia do prowadzenia szkoleń w zakresie kwalifikacji zawodowych przedstawiciela handlowego oraz technika sprzedaży (GCCE sp. z o.o.).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik przed szkoleniem otrzyma komplet materiałów szkoleniowych, który składa się z:

- prezentacji multimedialnej;
- skryptu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Ukończony 18 rok życia.

Informacje dodatkowe

1. Jeśli szkolenie będzie dofinansowane ze środków publicznych w **co najmniej 70%**, to szkolenie będzie **zwolnione z podatku VAT** (podstawa prawna: par. 3 ust. 1 pkt 14 *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień* (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 955 z późn. zm.)).
2. Uczestnik szkolenia otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia dopiero po pozytywnym wyniku walidacji. Warunkiem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest **pozytywny wynik walidacji** oraz **frekwencja na minimalnym poziomie 80%**.

Warunki techniczne

1. **Platforma komunikacyjna** — Google Meet;
2. **Wymagania sprzętowe:** komputer stacjonarny/laptop, mikrofon, kamera internetowa, słuchawki/ głośniki, system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min. 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10GB;
3. **Sieć:** łącze internetowe minimum 50 kb/s;
4. **System operacyjny:** minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia);
5. **Okres ważności linku:** od 1 h przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny po zakończeniu szkoleń w dniu ostatnim.

Kontakt



Wojciech Graczyk

E-mail wojciech.graczyk@korycki-graczyk.pl

Telefon (+48) 698 291 420