



CENTRUM
ROZWOJU BIZNESU
ANSUZ SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Sztuka prezentacji pracowników i wystąpienia publiczne z umiejętnością kodowania postrzegania marki

Numer usługi 2025/05/26/139229/2770659

📍 Zambrów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 25.06.2025 do 30.06.2025

7 100,00 PLN brutto

7 100,00 PLN netto

253,57 PLN brutto/h

253,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracodawców i pracowników odpowiedzialnych za prezentowanie firmy, jej produktów i usług w kontaktach z klientami, partnerami biznesowymi lub podczas wystąpień publicznych. Szkolenie dostarczy potrzebną wiedzę w zakresie skutecznej komunikacji i budowania wizerunku firmy, rozwijania kompetencji w przekazywaniu informacji oraz świadomym reprezentowaniu organizacji, zarówno osobom początkującym, jak i posiadającym doświadczenie w wystąpieniach publicznych. Doświadczenie z zakresu zadań oraz wiedzy i umiejętności niezbędnych do udziału w szkoleniu nie jest wymagane od uczestników przed rozpoczęciem szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	22-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	28
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

Celem szkolenia jest rozwijanie przez uczestników kompetencji skutecznego prezentowania informacji i produktów. Uczestnicy poznają mechanizmy funkcjonowania umysłu słuchaczy, nauczą się efektywnie stosować storytelling, wykorzystywać metaprogramy oraz techniki lingwistyczne, co pozwoli na skuteczne przekazywanie komunikatów biznesowych oraz budowanie pozytywnego wizerunku firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Opisuje znaczenie sztuki prezentacji pracowników dla firmy.	Wskazuje korzyści biznesowe dobrej prezentacji.	Test teoretyczny
2. Charakteryzuje kluczowe cechy skutecznego prezentera.	Identyfikuje podstawowe cechy dobrego mówcy.	Test teoretyczny
3. Analizuje mechanizmy funkcjonowania umysłu klienta podczas prezentacji.	Wskazuje mechanizmy percepcji prezentacji przez klientów.	Test teoretyczny
4. Opisuje efekt pierwszeństwa i efekt świeżości w komunikacji.	Definiuje i rozróżnia efekty pierwszeństwa i świeżości.	Test teoretyczny
5. Wyjaśnia zastosowanie lingwistyki według badań E. Lots.	Rozpoznaje lingwistyczne techniki według E. Lots.	Test teoretyczny
6. Prezentuje produkty/usługi w sposób spójny i przekonujący.	Wskazuje kluczowe elementy skutecznej prezentacji produktu.	Test teoretyczny
7. Stosuje storytelling w wystąpieniach.	Wskazuje elementy skutecznego storytellingu.	Test teoretyczny
8. Wykorzystuje metaprogramy w celu zwiększenia efektywności prezentacji.	Opisuje jak metaprogramy wpływają na skuteczność przekazu.	Test teoretyczny
9. Podsumowuje najważniejsze techniki prezentacji oraz wystąpień publicznych.	Identyfikuje kluczowe techniki i metody wystąpień.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

CEL USŁUGI:

Celem szkolenia jest rozwijanie przez uczestników kompetencji skutecznego prezentowania informacji i produktów. Uczestnicy poznają mechanizmy funkcjonowania umysłu słuchaczy, nauczą się efektywnie stosować storytelling, wykorzystywać metaprogramy oraz techniki lingwistyczne, co pozwoli na skuteczne przekazywanie komunikatów biznesowych oraz budowanie pozytywnego wizerunku firmy.

Szkolenie będzie trwało 28 godzin. Jedna godzina trwania usługi jest rozumiana jako pełna godzina zegarowa (60 minut). Usługa będzie realizowana w formie wykładu, prezentacji, warsztatów i ćwiczeń z uczestnikami oraz studium przypadku (case study).

Ramowy program usługi:

1. Walidacja.
2. Rola sztuki prezentacji pracowników dla firmy.
3. Kluczowe cechy dobrego prezentera.
4. Mechanizm umysłu klienta w sztuce prezentacji.
5. Efekt pierwszeństwa i efekt świeżości.
6. Lingwistyka badanie E. Lots.
7. Jak mówić o produktach/usługach w sposób spójny z marką.
8. Storytelling.
9. Metaprogramy w wystąpieniach i sztuce prezentacji.
10. Techniki wywierania wpływu - ciekawe mówienie.
11. Dobór języka komunikacji zgodnego z tonem marki (brand voice).
12. Wizerunek osobisty a reputacja marki - jak je ze sobą łączyć.
13. Spójność przekazu pracownika z identyfikacją wizualną i misją firmy.
14. Mowa ciała.
15. Praca głosem.
16. Mapa i autoprezentacja jako narzędzie wzmocnienia marki organizacji.
17. Pracownik jako lider opinii - jak budować swój ekspercki wizerunek.
18. Jak komunikować o firmie w mediach i na spotkaniach branżowych.
19. Wystąpienia na targach i eventach - prezentowanie oferty z klasą.
20. Kiedy milczeć - etyka komunikacji pracownika reprezentującego markę.
21. Błędy w reprezentacji firmy - jak je naprawić i odzyskać wizerunek.
22. Spójność komunikatów w zespołach reprezentacyjnych.
23. Planowanie wystąpień.
24. Stres i radzenie sobie ze stresem.
25. Planowanie wystąpień indywidualnych.
26. Wystąpienia.
27. Podsumowanie szkolenia.
28. Walidacja.

Grupa docelowa:

Szkolenie skierowane jest do pracodawców i pracowników odpowiedzialnych za prezentowanie firmy, jej produktów i usług w kontaktach z klientami, partnerami biznesowymi lub podczas wystąpień publicznych. Szkolenie dostarczy potrzebną wiedzę w zakresie skutecznej komunikacji i budowania wizerunku firmy, rozwijania kompetencji w przekazywaniu informacji oraz świadomym reprezentowaniu

organizacji, zarówno osobom początkującym, jak i posiadającym doświadczenie w wystąpieniach publicznych.

Doświadczenie z zakresu zadań oraz wiedzy i umiejętności niezbędnych do udziału w szkoleniu nie jest wymagane od uczestników przed rozpoczęciem szkolenia.

Usługa będzie realizowana za pomocą: omawiania prezentacji w części teoretycznej, ćwiczeń praktycznych, wyciągania wniosków własnych, swobodnej komunikacji, dyskusji moderowanej, testów oraz ankiet.

Uczestnik może przed rozpoczęciem usługi uzupełnić i uporządkować dotychczasową wiedzę, aby lepiej przyswoić program szkolenia, korzystając z poniżej opisanych narzędzi i metod. Może również sprawdzić, czy program został dobrany adekwatnie do tematyki usługi.

Zapoznanie z materiałem: przed rozpoczęciem omawiania danego zagadnienia (zgodnie z harmonogramem) uczestnik może obejrzeć lub przeczytać materiały udostępnione - najlepiej w źródłach takich jak ośrodki akademickie, prasa specjalistyczna - aby szybciej i lepiej zrozumieć treści prezentowane podczas zajęć.

Testy kompetencyjne: zachęcamy do skorzystania z bezpłatnych testów kompetencyjnych związanych z tematyką szkolenia. Umożliwią one lepsze określenie poziomu startowego oraz wybór odpowiednich obszarów do rozwoju.

CZAS USŁUGI:

- Walidacja jest wliczana w proces kształcenia, a tym samym czasu trwania usługi rozwojowej (60 minut = 1 godzina szkoleniowa).
- Zgodnie ze stanowiskiem PARP z dnia 30.09.2024 r., w czas jednej godziny szkoleniowej wliczane są również przerwy.
- Przerwy w ciągu dnia szkoleniowego trwającego 8 godzin nie mogą przekroczyć, zgodnie ze stanowiskiem PARP - łącznie 1 godziny zegarowej danego dnia.
- Jeśli dzień szkoleniowy trwa krócej niż 8 godzin, długość przerwy jest wyliczana proporcjonalnie krócej.
- Zajęcia teoretyczne obejmują 13 godzin i zawierają: testy, walidację oraz omawianie prezentacji teoretycznej.
- Zajęcia praktyczne obejmują 15 godzin i zawierają: ćwiczenia praktyczne, wyciąganie własnych wniosków, swobodną komunikację oraz dyskusję moderowaną.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 43

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 43 Walidacja	-	25-06-2025	12:00	12:30	00:30
2 z 43 Rola sztuki prezentacji pracowników dla firmy.	Maciej Zagłoba	25-06-2025	12:30	13:00	00:30
3 z 43 Kluczowe cechy dobrego prezentera.	Maciej Zagłoba	25-06-2025	13:00	13:30	00:30
4 z 43 Przerwa	Maciej Zagłoba	25-06-2025	13:30	13:45	00:15
5 z 43 Mechanizm umysłu klienta w sztuce prezentacji.	Maciej Zagłoba	25-06-2025	13:45	15:15	01:30
6 z 43 Przerwa	Maciej Zagłoba	25-06-2025	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 43 Efekt pierwszeństwa i efekt świeżości.	Maciej Zagłoba	25-06-2025	15:30	16:00	00:30
8 z 43 Lingwistyka badanie E. Lots.	Maciej Zagłoba	26-06-2025	08:00	09:30	01:30
9 z 43 Jak mówić o produktach/usługach w sposób spójny z marką.	Maciej Zagłoba	26-06-2025	09:30	10:30	01:00
10 z 43 Przerwa	Maciej Zagłoba	26-06-2025	10:30	10:40	00:10
11 z 43 Storytelling.	Maciej Zagłoba	26-06-2025	10:40	11:40	01:00
12 z 43 Przerwa	Maciej Zagłoba	26-06-2025	11:40	11:50	00:10
13 z 43 Metaprogramy w wystąpieniach i sztuce prezentacji.	Maciej Zagłoba	26-06-2025	11:50	12:50	01:00
14 z 43 Przerwa obiadowa	Maciej Zagłoba	26-06-2025	12:50	13:20	00:30
15 z 43 Techniki wywierania wpływu - ciekawe mówienie.	Maciej Zagłoba	26-06-2025	13:20	14:20	01:00
16 z 43 Przerwa	Maciej Zagłoba	26-06-2025	14:20	14:30	00:10
17 z 43 Dobór języka komunikacji zgodnego z tonem marki (brand voice).	Maciej Zagłoba	26-06-2025	14:30	16:00	01:30
18 z 43 Wizerunek osobisty a reputacja marki - jak je ze sobą łączyć.	Maciej Zagłoba	27-06-2025	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 43 Spójność przekazu pracownika z identyfikacją wizualną i misją firmy.	Maciej Zagłoba	27-06-2025	09:00	09:40	00:40
20 z 43 Przerwa	Maciej Zagłoba	27-06-2025	09:40	09:50	00:10
21 z 43 Mowa ciała.	Maciej Zagłoba	27-06-2025	09:50	10:50	01:00
22 z 43 Praca głosem.	Maciej Zagłoba	27-06-2025	10:50	11:20	00:30
23 z 43 Przerwa	Maciej Zagłoba	27-06-2025	11:20	11:30	00:10
24 z 43 Mapa i autoprezentacja jako narzędzie wzmacniania marki organizacji.	Maciej Zagłoba	27-06-2025	11:30	12:40	01:10
25 z 43 Przerwa obiadowa	Maciej Zagłoba	27-06-2025	12:40	13:10	00:30
26 z 43 Pracownik jako lider opinii - jak budować swój ekspercki wizerunek.	Maciej Zagłoba	27-06-2025	13:10	14:20	01:10
27 z 43 Przerwa	Maciej Zagłoba	27-06-2025	14:20	14:30	00:10
28 z 43 Jak komunikować o firmie w mediach i na spotkaniach branżowych.	Maciej Zagłoba	27-06-2025	14:30	15:00	00:30
29 z 43 Przypomnienie materiału	Maciej Zagłoba	27-06-2025	15:00	16:00	01:00
30 z 43 Wystąpienia na targach i eventach - prezentowanie oferty z klasą.	Maciej Zagłoba	30-06-2025	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 43 Przerwa	Maciej Zagłoba	30-06-2025	09:00	09:10	00:10
32 z 43 Kiedy milczeć - etyka komunikacji pracownika reprezentującego markę.	Maciej Zagłoba	30-06-2025	09:10	09:40	00:30
33 z 43 Błędy w reprezentacji firmy - jak je naprawić i odzyskać wizerunek.	Maciej Zagłoba	30-06-2025	09:40	10:40	01:00
34 z 43 Przerwa	Maciej Zagłoba	30-06-2025	10:40	10:50	00:10
35 z 43 Spójność komunikatów w zespołach reprezentacyjnych.	Maciej Zagłoba	30-06-2025	10:50	12:20	01:30
36 z 43 Przerwa obiadowa	Maciej Zagłoba	30-06-2025	12:20	12:50	00:30
37 z 43 Planowanie wystąpień.	Maciej Zagłoba	30-06-2025	12:50	13:20	00:30
38 z 43 Stres i radzenie sobie ze stresem.	Maciej Zagłoba	30-06-2025	13:20	13:50	00:30
39 z 43 Przerwa	Maciej Zagłoba	30-06-2025	13:50	14:00	00:10
40 z 43 Planowanie wystąpień indywidualnych.	Maciej Zagłoba	30-06-2025	14:00	14:30	00:30
41 z 43 Wystąpienia.	Maciej Zagłoba	30-06-2025	14:30	15:00	00:30
42 z 43 Podsumowanie szkolenia	Maciej Zagłoba	30-06-2025	15:00	15:30	00:30
43 z 43 Walidacja	-	30-06-2025	15:30	16:00	00:30

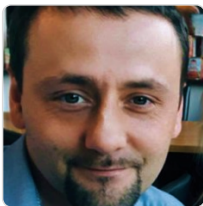
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	253,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	253,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Zagłoba

Certyfikowany trener stowarzyszenia MATRIK, Trener Psychologii Biznesu i Trener NLP, pedagog, manager. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat liczone przed datą rozpoczęcia realizacji usługi rozwojowej w wymiarze minimum 120h w zakresie tematycznym usługi szkolenia.

Jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku: Nowoczesne Systemy Zarządzania Firmą, a także certyfikowanym trenerem z ponad 20 uprawnieniami, w tym z zakresu HR, zarządzania zespołami oraz komunikacji biznesowej. W latach 2019-2024 zrealizował ponad 200 godzin szkoleniowych dla zespołów HR, koncentrując się na tematach rekrutacji, zarządzania talentami, rozwoju kompetencji oraz strategii HR. Jego doświadczenie obejmuje współpracę z różnymi branżami, m.in. farmaceutyczną i FMCG, gdzie przeprowadzał liczne warsztaty i treningi dotyczące zarządzania różnorodnością i rozwoju talentów w organizacjach. Od 1999 roku prowadził tematyczne szkolenia grupowe związane z Psychologią Biznesu. Przeprowadził ponad 5000 godzin szkoleniowych, wyszkolił ponad 234 trenerów, uzyskując wysokie opinie po szkoleniowe, od 2023 roku przeprowadził ponad 200h szkoleniowych dla zespołów HR. Szkolił branże farmaceutyczne, B2B, FMCG. Realizował szkolenia dla przedstawicieli, kierowników, dyrektorów, Contry Managerów, trenerów wewnętrznych, Produkt Managerów wielu marek, wzmacniając wzrost sprzedaży wielu produktów. Pracował między innymi dla: Cyfra+, Nesspresso, Colgate, Polfa, Zentiva.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dla uczestników szkolenia przygotowano prezentacje opracowywane na flipcharcie oraz zestaw ćwiczeń praktycznych wykonywanych w czasie szkolenia.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, udzielającego dofinansowanie.

Informacje dodatkowe

Warunkiem otrzymania zaświadczenia jest minimum 80% obecności w usłudze. Uczestnik po szkoleniu otrzyma zaświadczenie.

Adres

ul. Wilsona 1
18-300 Zambrów
woj. podlaskie

Usługa odbędzie się w siedzibie przedsiębiorstwa.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Marzena Wojtulewicz

E-mail m.wojtulewicz@ansuz.com.pl

Telefon (+48) 509 549 596