



POLSKI INSTYTUT
INNOWACJI I
TRANSFERU
TECHNOLOGII
SPÓŁKA AKCYJNA

★★★★★ 5,0 / 5

261 ocen

Usługa szkoleniowa: WYSTĄPIENIA, KTÓRE PRZYCIĄGAJĄ: JAK MÓWIĆ, BY LUDZIE CIĘ SŁUCHALI

Numer usługi 2025/06/25/181783/2836367

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 25.08.2025 do 27.08.2025

5 880,00 PLN brutto

5 880,00 PLN netto

245,00 PLN brutto/h

245,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- Przedsiębiorcy i właściciele mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw
- Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta
- Osoby pracujące w środowiskach wymagających wysokiej odporności na stres
- Osoby chcące rozwijać umiejętności wystąpień publicznych

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

22-08-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

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

Usługa ma na celu przygotowanie Uczestnika do umiejętnego zarządzania stresem, koncentracją oraz ekspozycją w kontekście komunikacji i autoprezentacji. Uczestnik opanuje tworzenie angażujących struktur wypowiedzi i prezentacji, pozna techniki perswazji w komunikacji nieantagonizującej, a także rozwinie swoje umiejętności w pracy nad głosem i dynamiką wypowiedzi. Dzięki praktycznym ćwiczeniom zdobędzie wiedzę i umiejętności, które pozwolą mu lepiej radzić sobie z wyzwaniami komunikacyjnymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna i stosuje techniki oddechowe i relaksacyjne, które pomagają w opanowywaniu stresu i tremy w stresujących sytuacjach zawodowych.	poprawnie identyfikuje i demonstruje techniki oddechowe i relaksacyjne, stosując je w symulowanych sytuacjach stresowych.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje poznane techniki koncentracji i aktywnego słuchania, co wpływa na poprawę jakości komunikacji, zwłaszcza w warunkach rozpraszających.	skutecznie stosuje techniki koncentracji oraz aktywnego słuchania podczas zadań wykonywanych w symulowanych warunkach rozpraszających.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
Uczestnik rozwinął umiejętność autoprezentacji - tworzy angażujące struktury wypowiedzi oraz przygotowuje krótkie, skuteczne prezentacje typu "elevator pitch".	samodzielnie tworzy spójną i angażującą strukturę wypowiedzi, prezentując ją w formie krótkiej preze	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje techniki perswazji, w szczególności w sytuacjach negocjacyjnych, co przekłada się na lepszą skuteczność komunikacyjną.	efektywnie wykorzystuje techniki perswazji podczas symulacji negocjacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki budowania dynamiki wypowiedzi, pracuje nad głosem i intonacją, a także profesjonalnie przygotowuje materiały video na potrzeby social media i webinarów.	prezentuje poprawną kontrolę nad głosem i intonacją, stosując techniki budowania dynamiki wypowiedzi	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Jednostka lekcyjna: 60 minut

Przerwy: 3 x 15 minut

Czas przerwy jest wliczany do godzin szkolenia

Walidacja jest wliczana do procesu kształcenia i czasu trwania usługi.

Uczestnik ma zapewnione stanowisko siedzące z dostępem do biurka oraz materiałami szkoleniowymi: wydruki i artykuły piśmiennicze.

Usługa realizowana jest w oparciu o metody aktywizujące uczestników tj. ćwiczenia, analiza przypadku, dyskusja grupowa, burza mózgów, warsztat.

Weryfikacja postępów oraz ocena osiągnięcia efektów uczenia się dokonywana będzie w trakcie realizacji szkolenia na bieżąco na podstawie zadań praktycznych.

Dostawca usług zapewnia realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

1. Stres, Koncentracja i Ekspozycja

- Stres, Trema, Presja - Metody na Przejęcie Kontroli
- Wprowadzenie do pojęć stresu, tremy i presji.
- Ćwiczenie 1: Techniki oddechowe – ćwiczenia relaksacyjne
- Ćwiczenie 2: siatka koncentracji
- Ćwiczenie 3: Model Niedeffera i jego zastosowanie w rozmowie sprzedażowej / prezentacji handlowej

2. Koncentracja i jej znaczenie w Komunikacji

- Rola koncentracji w efektywnej komunikacji
- Płaszczyzny komunikacji Von Thuna
- Aktywne słuchanie
- Ćwiczenie: „Przykuwanie uwagi” – uczestnicy wykonują zadania w warunkach rozpraszających.

3. Ekspozycja - Budowanie Pewności Siebie

- Autoprezentacja i marka osobista.
- Ćwiczenie: „Mój elevator pitch” – każdy uczestnik przygotowuje krótką autoprezentację.

4. Mowa Ciała i Zachowania Komunikacyjne

- Mowa ciała a typy osobowości wg modelu DISC®
- Analiza video - case studies wystąpień
- Ćwiczenie: Analiza mowy ciała – uczestnicy pracują w parach, obserwując swoje zachowania.

5. Tworzenie Angażujących Modeli Struktur Wypowiedzi

- Jak tworzyć struktury wypowiedzi, które angażują słuchaczy
- Wybrane modele - teoria i praktyka
- Ćwiczenie: Uczestnicy przygotowują krótkie prezentacje na wybrany temat wg poznanych modeli

6. Perswazja i Komunikacja Nieantagonizująca

- Techniki perswazji w komunikacji.
- Ćwiczenie: Symulacje rozmów negocjacyjnych z wykorzystaniem technik perswazji.

7. Głos i Technika Mowy - Jak Budować Dynamikę Wypowiedzi

- Rola głosu w komunikacji.
- Ćwiczenia głosowe – praca nad intonacją i dynamiką wypowiedzi.

8. Nagrywanie na Social Media, Webinary, Praca z Kamerą i Multimediami

- Najlepsze praktyki nagrywania materiałów wideo.
- Ćwiczenie: Uczestnicy analizują swoje filmy prezentacyjne

9. Walidacja usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Stres, Koncentracja i Ekspozycja	Piotr Szekowski	25-08-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 12 Koncentracja i jej znaczenie w Komunikacji	Piotr Szekowski	25-08-2025	10:00	12:00	02:00
3 z 12 przerwa	Piotr Szekowski	25-08-2025	12:00	12:15	00:15
4 z 12 Ekspozycja - Budowanie Pewności Siebie	Piotr Szekowski	25-08-2025	12:15	16:00	03:45
5 z 12 Mowa Ciała i Zachowania Komunikacyjne	Piotr Szekowski	26-08-2025	08:00	10:00	02:00
6 z 12 Tworzenie Angażujących Modeli Struktur Wypowiedzi	Piotr Szekowski	26-08-2025	10:00	12:00	02:00
7 z 12 przerwa	Piotr Szekowski	26-08-2025	12:00	12:15	00:15
8 z 12 Perswazja i Komunikacja Nieantagonizująca	Piotr Szekowski	26-08-2025	12:15	16:00	03:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 12 Głos i Technika Mowy - Jak Budować Dynamikę Wypowiedzi	Piotr Szekowski	27-08-2025	08:00	12:00	04:00
10 z 12 przerwa	Piotr Szekowski	27-08-2025	12:00	12:15	00:15
11 z 12 Nagrywanie na Social Media, Webinary, Praca z Kameral i Multimediami	Piotr Szekowski	27-08-2025	12:15	15:00	02:45
12 z 12 Walidacja usługi	-	27-08-2025	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 880,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	245,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	245,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Szekowski

Piotr Szekowski specjalizacja: Szkolenia firm i osób indywidualnych w zakresie wystąpień publicznych, komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz wizerunku. Szkolenia kompetencji miękkich: wystąpienia publiczne, wizerunek, mowa ciała, technika mowy, retoryka, emisja głosu, praca z kamerą. Prowadzenie warsztatów teatralnych, reżyseria spektakli i słuchowisk radiowych, produkcja filmów reklamowych. Twórca kursu online PRZEMAWIAJ Z PRZYJEMNOŚCIĄ, który kompleksowo omawia tematykę wystąpień publicznych od strony teoretycznej, ale jego główną

częścią są moduły praktyczne i konsultacje na żywo. Certyfikowany trener DISK Persolog®, trener kompetencji miękkich, głównie skutecznej komunikacji i wystąpień publicznych od 12 lat, wykładowca podyplomowych studiów MBA Politechniki Białostockiej, a także doktorant na Wydziale Inżynierii Zarządzania PB, lektor międzynarodowej szkoły biznesu LABA. Wykształcenie: Akademia Sztuk Teatralnych w Krakowie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe trenera

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia

20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział

w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Adres

ul. Łosia 3A
15-533 Białystok
woj. podlaskie

Kontakt



Agnieszka Bieńkowska

E-mail agnieszka.bienkowska@greenko.pl

Telefon (+48) 507 732 567