

szkolenia.
sprawny.marketingsprawny.marketing
sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

639 ocen

Szkolenie Skuteczna komunikacja w biznesie

Numer usługi 2025/07/07/10220/2862968

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 08.12.2025 do 08.12.2025

1 439,10 PLN brutto

1 170,00 PLN netto

179,89 PLN brutto/h

146,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Dla kogo przeznaczone jest szkolenie?

- Dla liderów, menedżerów i osób zarządzających zespołami – którzy chcą skutecznie przekonywać i motywować.
- Dla przedsiębiorców, którzy muszą prezentować swoje pomysły inwestorom, partnerom i (potencjalnym) klientom.
- Dla specjalistów analizujących i przedstawiających dane – którzy chcą mówić językiem zrozumiałym dla każdego.
- Dla marketerów i osób zajmujących się komunikacją – które chcą zwiększyć wpływ swoich treści.
- Dla trenerów, wykładowców i mówców, którzy chcą prowadzić inspirujące wystąpienia.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

04-12-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Skuteczna komunikacja w biznesie" potwierdza przygotowanie do samodzielnego komunikowania się w biznesie poprzez storytelling, charyzmę i perswazyjne prezentacje.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przyciąga i utrzymuje uwagę odbiorców dzięki storytellingowi.	Uczestnik zna sposoby na dostarczanie wartości słuchaczom.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik jest świadomy, jak przygotować się do przedstawienia swojej historii słuchaczom	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje autorytet i charyzmę, wpływając na słuchaczy.	Uczestnik wymienia kwestie ważne w budowaniu autorytetu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik dostosowuje mowę i treść przekazu do danego odbiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przekazuje dane i analizy w sposób zrozumiały i angażujący.	Uczestnik dane w sposób atrakcyjny	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik tłumaczy dane na język narracji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przedstawia własne pomysły tak, aby przekonywały i inspirowały.	Uczestnik wymienia 6 zasad wiralowych treści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik posługuje się sztuczkami psychologicznymi	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

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?

Program

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Każdy uczestnik ma do dyspozycji miejsce siedzące przy stoliku.
- Na stanowisko każdego uczestnika składa się krzesło, stolik, pakiet od organizatora, w którego skład wchodzi notes, długopis, naklejki tematyczne.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- Brak podziału na grupy.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

Zakres tematyczny szkolenia:

- Skuteczna komunikacja
- Analiza potrzeb
- Etapy przygotowania, zbieractwa i weryfikacji materiałów
- Struktury skutecznej narracji
- Atrakcyjne slajdy i wizualizacje
- Percepcja kompetencji
- Mowa ciała, kontakt wzrokowy i zarządzanie głosem
- Komunikacja perswazyjna
- Wizualizacja danych
- Storytelling w analizach i raportach
- 6 zasad wiralowości treści
- Sztuka elevator pitch
- Sztuczki psychologiczne

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Rozpoczęcie szkolenia	Kama Kotowska	08-12-2025	10:00	10:15	00:15
2 z 10 Storytelling – czy wszystko w biznesie musi być historią?	Kama Kotowska	08-12-2025	10:15	11:45	01:30
3 z 10 Przerwa kawowa	Kama Kotowska	08-12-2025	11:45	12:00	00:15
4 z 10 Jak iść na randkę i dostać awans? Charyzma w przekazie	Kama Kotowska	08-12-2025	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 10 Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Kama Kotowska	08-12-2025	13:30	14:30	01:00
6 z 10 Jak mówić o liczbach i danych?	Kama Kotowska	08-12-2025	14:30	15:45	01:15
7 z 10 Przerwa kawowa	Kama Kotowska	08-12-2025	15:45	16:00	00:15
8 z 10 „Ej, mam pomysł!” – jak przekonać odbiorców do swoich idei?	Kama Kotowska	08-12-2025	16:00	17:30	01:30
9 z 10 Pytania i odpowiedzi	Kama Kotowska	08-12-2025	17:30	17:45	00:15
10 z 10 Walidacja usług (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie)	Kama Kotowska	08-12-2025	17:45	18:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 439,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 170,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	179,89 PLN
Koszt osobogodziny netto	146,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kama Kotowska

Trenerka wystąpień publicznych, prezentowania i storytellingu. Od ponad 10 lat związana z branżą kreatywną, od 5 z ekosystemem startupowym. Występowała i prowadziła sceny na wielu branżowych konferencjach m.in. na I ❤️ Marketing & Technology (TOP1, TOP3, TOP7), Infoshare, InternetBeta, SEO Vibes (TOP1), ITMT, ACCELER8IT, txb.digital, PROexpert Days i innych.

Szkoli duże zespoły (jak Miasto Kołobrzeg, Jeronimo Martins, ROCHE, KERRIS), jak i małe biznesy ze sztuki wystąpień publicznych, prezentowania swoich pomysłów i ogólnych zasad wywierania wpływu na publiczność. Mentorka pitchowania dla startupów w ramach programów m.in. foodtech.ac, Huge Thing czy Mentoring Dots. Chętnie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem z nowym pokoleniem przedsiębiorców. Założycielka Fundacji SpeakUPerki wspierającej młode kobiety w rozwoju umiejętności biznesowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w dniu usługi otrzymują pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzi:

- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują prezentację szkoleniową oraz certyfikat uczestnictwa.

Adres

ul. Grzybowska 56
00-844 Warszawa
woj. mazowieckie

ADN Centrum Konferencyjne

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077