



CENTRUM
ROZWOJU BIZNESU
ANSUZ SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

784 oceny

Sztuka prezentacji pracowników i wystąpienia publiczne z umiejętnością kodowania postrzegania marki

Numer usługi 2025/07/22/139229/2895528

📍 Krynice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 15.09.2025 do 18.09.2025

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

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

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

14-09-2025

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?

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

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. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
4. Mechanizm umysłu klienta w sztuce prezentacji. Teoria i zastosowania praktyczne.
5. Efekt pierwszeństwa i efekt świeżości.
6. Lingwistyka badanie E. Lots. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
7. Jak mówić o produktach/usługach w sposób spójny z marką. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
8. Storytelling. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
9. Metaprogramy w wystąpieniach i sztuce prezentacji. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
10. Techniki wywierania wpływu - ciekawe mówienie. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
11. Dobór języka komunikacji zgodnego z tonem marki (brand voice). Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
12. Wizerunek osobisty a reputacja marki - jak je ze sobą łączyć. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
13. Spójność przekazu pracownika z identyfikacją wizualną i misją firmy.
14. Mowa ciała. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
15. Praca głosem. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
16. Mapa i autoprezentacja jako narzędzie wzmacniania marki organizacji. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
17. Pracownik jako lider opinii - jak budować swój ekspercki wizerunek. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
18. Jak komunikować o firmie w mediach i na spotkaniach branżowych. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
19. Wystąpienia na targach i eventach - prezentowanie oferty z klasą. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
20. Kiedy milczeć - etyka komunikacji pracownika reprezentującego markę. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
21. Błędy w reprezentacji firmy - jak je naprawić i odzyskać wizerunek. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
22. Spójność komunikatów w zespołach reprezentacyjnych. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
23. Planowanie wystąpień. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
24. Stres i radzenie sobie ze stresem. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
25. Planowanie wystąpień indywidualnych. Teoria i zastosowania praktyczne - praca indywidualna.
26. Wystąpienia. Praca indywidualna.
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: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

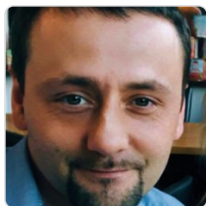
Cennik

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

Krynice 13A
16-002 Krynice
woj. podlaskie

Usługa odbędzie się w inwestycji przedsiębiorstwa.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Marzena Wojtulewicz

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

Telefon (+48) 509 549 596