



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

68 ocen

## Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne - szkolenie.

Numer usługi 2025/07/23/140920/2898081

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.09.2025 do 09.09.2025

1 990,00 PLN brutto

1 990,00 PLN netto

124,38 PLN brutto/h

124,38 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

### Grupa docelowa usługi

Do udziału w szkoleniu Wystąpienia publiczne zapraszamy:

- Osoby występujące przed zarządem, menadżerami,
- Członków zespołów projektowych lub współpracowników,
- Prelegentów występujących przed setkami uczestników konferencji, prelekcji, seminariów,
- Przedstawicieli handlowych prezentujących przed klientami w kameralnym gronie,
- Osoby występujące przed kamerą,
- Przełożonych i osoby zarządzające zespołem, które będą przemawiać do swojego zespołu,
- Osoby przygotowujące się do roli trenera lub będące trenerami "samoukami".

Celem Twojego wystąpienia może być:

- Przemowa motywacyjna,
- Prezentacja w PowerPoint,
- Analiza wyników w Excelu,
- Analiza ryzyk i problemów,
- Rekomendacja pomysłów,
- Przekazanie nowych informacji,
- Uczenie i rozwijanie innych.

W usłudze mogą uczestniczyć również osoby z innych projektów

usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.

### Minimalna liczba uczestników

3

### Maksymalna liczba uczestników

10

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa „Wystąpienia publiczne i prezentacje biznesowe” przygotowuje do stosowania technik, które pozwalają zaintrygować odbiorcę, pobudzić go do uśmiechu i refleksji, sprawić, by zapamiętał przekaz, oraz wspierać w osiągnięciu zaplanowanych celów zgodnie z intencją.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                          | Kryteria weryfikacji                                                               | Metoda walidacji                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| Uczestnik wzbudza i utrzymuje zainteresowanie słuchaczy od pierwszych słów. | Uczestnik wykazuje umiejętność zainteresowania audytorium na początku prezentacji. | Wywiad ustrukturyzowany<br><br>Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik kontroluje modulację i dynamikę głosu.                            | Uczestnik stosuje techniki modulacji i dynamiki głosu podczas prezentacji.         | Wywiad ustrukturyzowany<br><br>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

## Program szkolenia „Wystąpienia publiczne i prezentacje biznesowe”

Wszystkie prezentacje i wystąpienia uczestników są nagrywane kamerą (około 5-6 wystąpień), łącznie z informacją zwrotną o obszarach do rozwoju i silnych stronach udzielaną przez trenera i wybranych Uczestników. Uczestnik otrzymuje swoje nagrania, aby móc dalej doskonalić swój warsztat po szkoleniu.

### DZIEŃ 1

#### 1. Jak opanować stres i treść a potem zmienić w energię podczas wystąpień publicznych?

Stres Twoim największym sprzymierzeńcem? TAK, jeśli wiesz jak opanować stres i wykorzystać do **wystąpień publicznych i prezentacji - przydatne techniki**:

- obniżania stresu z poziomu mózgu gadziego i ssaczego przed wystąpieniem (przygotowanie).
- uwalniania **energii** stresu do **dynamicznej ekspresji** ciała i dźwięku podczas prowadzenia prezentacji.
- uruchamiania **poczucia pewności siebie** podczas autoprezentacji.

Pożegnaj się z: drżącym głosem, rękami, wypiekami na dekolcie i obniżeniem sprawności intelektualnej!

#### 2. Jak zaciekawić publiczność w trakcie wystąpienia i prezentacji?

**Już od pierwszych Twoich słów**, ba, nawet zanim cokolwiek wypowiesz - publiczność z iską w oku i zaciekawieniem przygląda się temu, jak występujesz i słucha w pełnej uważności, co mówisz.

Przygotuj się na to - to bardzo przyjemne, doceniające patrzeć na tak zainteresowanych odbiorców.

**To uzależnia** - na prawdę, chcesz więcej i więcej występować publicznie:)

- **Techniki budowania zaciekawienia, napięcia, dialogu, rozbawienia:**
  - **Zabiegami retorycznymi** - zaraz Ci o nich powiem, psst... Czytaj dalej.
  - **Strukturą Sinusoidy™** - trzymaj publiczność w napięciu przez całe wystąpienie!
  - **Strukturą Rekina™** - sprawisz, że odbiorcy będą chcieli połknąć każde Twoje słowo i będą prosili o więcej!
  - **Gadżetami** - wytrącisz wszystkich ze schematów myślowych i zapadniesz w pamięć!
  - Narzędziami wspierającymi - **slajdy, flipchart** - one też są silnymi narzędziami do intrygowania!
- **Zabiegi retoryczne, których wszyscy nieświadomie codziennie używamy, a świadomie stosowane - są potężnymi katalizatorami uwagi:**
  - odwołania,
  - antytezy,
  - pauzy,
  - powtórzenia,
  - metafora,
  - anegdota,
  - pytania i pytania retoryczne.

#### 3. Komunikacja niewerbalna: MOWA CIAŁA - podczas prowadzenia prezentacji - Twoja prawdziwa, energiczna, pewna siebie, naturalna i opanowana

- **Wzrok i kontakt wzrokowy** - dostaniesz kilka technik, dzięki którym Twoje oczy będą wiedziały co robić;) podczas następujących wystąpień publicznych:
  - na konferencjach i eventach gdy publika ma dziesiątki/setki osób
  - na kameralnych wystąpieniach dla kilku osób
  - podczas wywiadów/udziału w programach TV
  - w trakcie spotkania/prezentacji w systemie wideokonferencji lub mieszanym - część osób na sali, część łączy się wideokonferencją
- **Gesty i postawy** - nauczymy Cię czuć się w swoim ciele podczas wystąpień publicznych jak ryba w wodzie! Dopasujemy najlepiej pasujące do Ciebie i wspierające Twój autorytet:
  - mimika (Twoje najlepsze wyrazy twarzy),
  - postawa (m.in. układy nóg, ustawienie bioder),
  - gesty statyczne (m.in. łódki, wieżyczki, macho itp),
  - gestykulacja z mikrofonem, prezenterem, podkładką/deską (dodająca dynamiki Twojemu wystąpieniu).
- **Poruszanie się przed publicznością w trakcie prezentowania** - pozyskasz wiedzę i przećwiczysz:
  - proksemikę - jakie odległości zachować od publiczności, jak i gdzie chodzić po scenie na wystąpieniu publicznym,
  - gdzie i jak siadać (bez przeszkód, przy stole, na kanapie/fotelu - zwłaszcza w TV)

- jak poruszać się przy narzędziach - rzutniku, mównicy, flipcharcie.
- Elementy **savoir-vivre a wystąpienie publiczne** - wygląd zewnętrzny oraz czego nie wypada a co wolno robić.

#### 4. Komunikacja niewerbalna: Twój Głos - silny, barwny i dynamiczny podczas wystąpienia publicznego!

Chcesz udoskonalić brzmienie Twojego tonu głosu? Nabierze mocy i barwy dzięki prostym ćwiczeniom do pracy nad emisją głosu:

- dykcją,
- pauzami,
- oddychaniem,
- oraz modulacją następującymi elementami:
  - głośnością,
  - szybkością,
  - intonacją,
  - tembrem.

## DZIEŃ 2

#### 5. Jak przekonywać do swoich pomysłów i rekomendacji podczas prezentacji

- Co decyduje o efektywności Twojego przekazu - psychologia wywierania wpływu w wystąpieniach publicznych
- **Dobre praktyki wywierania wpływu podczas wystąpień publicznych używane przez najlepszych mówców** (m.in. Steve Jobs, Anthony Robbins)
- Przygotowanie ustrukturyzowanej treści – czyli co zrobić, by przekaz prezentacji był utrzymujący skupienie, zrozumiały i efektywny:
  - **Struktura Perswazji™** – poprowadzi Cię przez przygotowanie treści tak, by **przekonać odbiorcę do pożądaných myśli i decyzji** oraz **wzbudzić i utrzymać dynamikę wystąpienia publicznego**
  - **Struktura Rekina™** – poprowadzi Cię przez przygotowanie treści, dzięki czemu będziesz prezentować w przystępny sposób.
- Sztuka prezentacji - wzorce budowania, funkcje i proporcje treści: wstępu, rozwinięcia i zakończenia prezentacji.
- Zarządzanie czasem - proporcje czasowe prezentacji.

#### 6. Umiejętność radzenia sobie z trudnymi zachowaniami publiczności w trakcie wystąpienia?

W codziennej pracy Mówcy spotykają Cię następujące trudne sytuacje:

- Publiczność niezainteresowana, znudzona - przydatne techniki do pobudzania.
- Odbiorca nieśmiały, małowówny - techniki do otwierania.
- Uczestnik gadatliwy, błaznujący - techniki do wyciszenia.

Dostaniesz także techniki i dobre praktyki na takie trudne sytuacje:

- gdy nie wiesz, jak sobie po radzić w sytuacji kryzysowej (np. komputer nie reaguje)
- gdy nie znasz odpowiedzi lub padają trudne pytania

#### 7. Jak dynamicznie prowadzić prezentacje online?

Ten moduł realizujemy jako szkolenie online w formie treningu indywidualnego, który masz gratis w pakiecie ze szkoleniem (patrz sekcja Benefity)

- Mowa ciała podczas wystąpienia online
- Jak utrzymać uwagę uczestników w trakcie spotkania w formie online?
- Skuteczne techniki pobudzania zainteresowania i utrzymania uwagi podczas szkolenia online
- Jak mówić z pasją i energią i zadbać o emocjonalny przekaz?
- Zakończenie – czyli jak zadbać o efektywność

#### 8. Optymalizujemy Twoje wystąpienia publiczne podczas szkolenia

- Dopasujemy cały Twój warsztat związany z ciałem, technikami oraz narzędziami zewnętrznymi gdy:
  - **chcesz się nauczyć wywierania wpływu prezentując:**
    - ryzyka i problemy,
    - rekomendacje, rozwiązania i pomysły,
    - produkty,
    - liczby (i kochasz Excelsa;)),
    - nowe informacje.
  - **będziesz prezentować przed:**
    - zarządem, menadżerami,

- członkami zespołu projektowego lub współpracownikami,
- uczestnikami konferencji, prelekcji, seminarium,
- przed klientem w kameralnym gronie,
- kamerą.
- **Indywidualny plan rozwojowy nagrany** dla Ciebie przez trenera:
  - Co wzmacniać,
  - Czego unikać,
  - Nad czym pracować w pierwszej kolejności.

Szkolenie trwa 16h zegarowych, a grupy liczą maksymalnie 10 osób.

#### Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Szkolenie z wystąpień publicznych zalecamy szczególnie tym, którzy:

- Regularnie prezentują przed zarządem lub menedżerami,
- Współpracują w ramach zespołów projektowych i muszą skutecznie komunikować się z współpracownikami,
- Prowadzą prelekcje i wystąpienia przed setkami uczestników na konferencjach, seminariach czy innych wydarzeniach,
- Prezentują oferty handlowe w kameralnym gronie przed klientami,
- Występują przed kamerą i chcą doskonalić swoje umiejętności przed obiektywem,
- Są przełożonymi lub liderami zespołów, którzy muszą efektywnie przemawiać do swojego zespołu,
- Przygotowują się do roli trenera lub są samoukami-trenerami, chcącymi rozwijać swoje kompetencje w tym zakresie.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

| Przedmiot / temat zajęć                                                                           | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 15</b> Jak opanować stres i tremę a potem zmienić w energię podczas wystąpień publicznych? | Mateusz Dąbrowski | 08-09-2025            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>2 z 15</b> Przerwa                                                                             | Mateusz Dąbrowski | 08-09-2025            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| <b>3 z 15</b> Jak zaciekawić publiczność w trakcie wystąpienia i prezentacji?                     | Mateusz Dąbrowski | 08-09-2025            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <b>4 z 15</b> Przerwa                                                                             | Mateusz Dąbrowski | 08-09-2025            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                                                    | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>5 z 15</div> Komunikacja niewerbalna: MOWA CIAŁA - podczas prowadzenia prezentacji - Twoja prawdziwa, energiczna, pewna siebie, naturalna i opanowana | Mateusz Dąbrowski | 08-09-2025            | 13:00               | 14:45               | 01:45         |
| <div>6 z 15</div> Przerwa                                                                                                                                  | Mateusz Dąbrowski | 08-09-2025            | 14:45               | 15:00               | 00:15         |
| <div>7 z 15</div> Komunikacja niewerbalna: Twój Głos - silny, barwny i dynamiczny podczas wystąpienia publicznego!                                         | Mateusz Dąbrowski | 08-09-2025            | 15:00               | 17:00               | 02:00         |
| <div>8 z 15</div> Jak przekonywać do swoich pomysłów i rekomendacji podczas prezentacji?                                                                   | Mateusz Dąbrowski | 09-09-2025            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <div>9 z 15</div> Przerwa                                                                                                                                  | Mateusz Dąbrowski | 09-09-2025            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| <div>10 z 15</div> Umiejętność radzenia sobie z trudnymi zachowaniami publiczności w trakcie wystąpienia?                                                  | Mateusz Dąbrowski | 09-09-2025            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <div>11 z 15</div> Przerwa                                                                                                                                 | Mateusz Dąbrowski | 09-09-2025            | 12:15               | 13:00               | 00:45         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                     | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>12 z 15</b> Jak dynamicznie prowadzić prezentacje online?                | Mateusz Dąbrowski | 09-09-2025            | 13:00               | 14:45               | 01:45         |
| <b>13 z 15</b> Przerwa                                                      | Mateusz Dąbrowski | 09-09-2025            | 14:45               | 15:00               | 00:15         |
| <b>14 z 15</b> Optymalizujemy Twoje wystąpienia publiczne podczas szkolenia | Mateusz Dąbrowski | 09-09-2025            | 15:00               | 16:00               | 01:00         |
| <b>15 z 15</b> Walidacja                                                    | -                 | 09-09-2025            | 16:00               | 17:00               | 01:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 990,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 990,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 124,38 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 124,38 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Mateusz Dąbrowski

Prezes, trener, coach i konsultant 4GROW. Od 14 lat Trener autorskiego szkolenia z Wystąpień publicznych. Prezes Stowarzyszenia Negocjatorów Biznesu. Praktyk biznesu - od 2010 roku zarządza firmą. Psycholog biznesu i metodyk - twórca teorii psychologicznych, technik efektywności oraz programów szkoleń. Coach certyfikowany przez International Coaching Community (ICC) oraz trener, certyfikowany partner i konsultant Insights Discovery. Wykładowca studiów podyplomowych

w temacie Charyzma i Zarządzanie konfliktem na Uniwersytecie Adama Mickiewicza. Ekspert komentujący w mediach: Polsat, TVP2, TTV, Program 3 Polskiego Radia, Program 4 Polskiego Radia. Absolwent UKSW (specjalność: Psychologia Kliniczna i Osobowości) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (specjalność: Zarządzanie Ludźmi w Firmie).

Swoją karierę rozpoczął w firmach doradczych z zakresu HR. Będąc odpowiedzialnym m.in. za sprzedaż usług i ich realizację wypracował sobie solidny warsztat narzędziowy z zakresu sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i wywierania wpływu, którego z sukcesem używa i wzbogaca od 2009 - jako praktyk i właściciel 4GROW. Równocześnie prowadząc projekty rekrutacyjne, rozwijał swoją wiedzę na temat kompetencji, procesów biznesowych i map stanowisk wykorzystywanych w różnych firmach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

### Informacje dodatkowe

**Podstawa zwolnienia usługi z podatku VAT dla szkoleń finansowanych w co najmniej 70% ze środków publicznych** - Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług. § 3 ust. 1 pkt 14

Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa w **minimum 80% zajęć. Frekwencja zostanie potwierdzona listą obecności**

## Warunki techniczne

Do udziału w szkoleniu niezbędny jest laptop lub komputer o poniższych wymaganiach technicznych.

- Minimum Dual Core 2Ghz i nowsze (i3/i5/i7 lub AMD)procesor (rekomendowane 4 GB RAM),
- system operacyjny Windows 7 32-bit/64-bit, Windows 8 32-bit/64-bit, Windows 8.1 32-bit/64-bit , Windows 10 (Home, Pro lub Enterprise) MacOS X 10.9 i nowszych;
- przeglądarka Chrome 30 i nowszy (rekomendowana), Microsoft Internet Explorer 11 i nowszy , Edge 12 i nowszy, Firefox 27i nowszy
- ustawienia przeglądarki: włączona JavaScript i tzw. cookies
- szybkie łącze internetowe min. 10 Mbps (3G lub 4G/LTE)
- zaleca się korzystanie z zestawu słuchawkowego (niezbędna kamera i mikrofon)
- jeśli jest taka możliwość dobrze mieć dwa ekrany, które ułatwiają pracę na szkoleniu
- myszka
- Dostęp do służbowego komputera (na prywatnym może być inny Outlook)

UWAGA! W celu zachowania wszystkich niezbędnych funkcji programu, prosimy o zainstalowanie aplikacji ZOOM. Nie rekomendujemy korzystania z telefonów komórkowych czy też tabletów.

## Kontakt



**Anna Łukasiewicz**



**E-mail** [ania.lukasiewicz@4grow.pl](mailto:ania.lukasiewicz@4grow.pl)

**Telefon** (+48) 531 314 431