



DOBRA MOWA
Przemysław Kutnyj
Brak ocen dla tego dostawcy

Skuteczna autoprezentacja i profesjonalne wystąpienia publiczne

Numer usługi 2025/08/06/140548/2926498

📍 Warszawa / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 25.11.2025 do 26.11.2025

1 968,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
123,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Identyfikatory projektów	Akademia HR
Grupa docelowa usługi	Freelancerzy, menedżerowie, specjaliści myślący o lepszym komunikowaniu swoich racji
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	07-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Skuteczna autoprezentacja i profesjonalne wystąpienia publiczne - poziom podstawowy i średnio-zaawansowany: uczestnik potrafi:

- bronić swoich racji,
- przedstawiać argumenty na forum,
- lepiej współpracować z zespołem,
- odpowiadać na trudne pytania,

- okiełznać stres,
- przedstawić siebie i swoją firmę/instytucję z pewnością siebie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Większa pewność siebie podczas wygłaszania wszelkiego rodzaju wystąpień Szybszy proces przygotowania dowolnego wystąpienia czy prezentacji	Zdolność do zbudowania i przedstawienia na forum wystąpienia, które uwzględnia wszystkie poruszane na szkoleniu krytyczne obszary, takie jak: cel i struktura, przykuwanie uwagi, mowa ciała, głos, zarządzanie stresem i użycie zabiegów stylistycznych	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

ROZPOZNAWANIE I WZMACNIANIE POTENCJAŁU PREZENTACYJNEGO

- Uzyskanie wszechstronnej informacji zwrotnej nt. swoich aktualnych kompetencji

prezentacyjnych: wystąpienia uczestników i feedback

- Identyfikacja najważniejszych mocnych stron i obszarów rozwojowych oraz ustalenie planu pracy nad nimi w kontekście dalszych wystąpień (ta część stanowi pkt wyjścia)

- Uzyskanie osobistego know-how prezentacyjnego: kluczowe zasady, precyzyjne rekomendacje

OPRACOWYWANIE PREZENTACJI POD KĄTEM CELU

- Wydobycie z komunikatu najważniejszych korzyści dla odbiorcy i dalsza praca nad kolejnymi wystąpieniami

- Analiza audytorium i jego oczekiwań w kontekście celu szczegółowego, czyli wyciąganie esencji przekazu podczas wystąpień konferencyjnych na żywo i podczas spotkań online

- Zacznij od końca, czyli o właściwym poukładaniu całości i doborze tego, co przekonuje

STRUKTURA, KTÓRA WYGRYWA

- Przegląd i przećwiczenie dostępnych struktur różnego rodzaju wystąpień pod kątem ich celu: informowanie vs. przekonywanie, dodawanie elementów ułatwiających zapamiętanie przekazu i wyróżnienie go spośród innych

- Dobór argumentów i kontrargumentów

- Rozbudowa argumentów o przykłady pod kątem różnych odbiorców

ROZPOZNAWANIE I WZMACNIANIE POTENCJAŁU PREZENTACYJNEGO

- Uzyskanie wszechstronnej informacji zwrotnej nt. swoich aktualnych kompetencji prezentacyjnych: wystąpienia uczestników i feedback

- Identyfikacja najważniejszych mocnych stron i obszarów rozwojowych oraz ustalenie planu pracy nad nimi w kontekście dalszych wystąpień (ta część stanowi pkt wyjścia)

- Uzyskanie osobistego know-how prezentacyjnego: kluczowe zasady, precyzyjne rekomendacje

OPRACOWYWANIE PREZENTACJI POD KĄTEM CELU

- Wydobycie z komunikatu najważniejszych korzyści dla odbiorcy i dalsza praca nad kolejnymi wystąpieniami

- Analiza audytorium i jego oczekiwań w kontekście celu szczegółowego, czyli wyciąganie esencji przekazu podczas wystąpień konferencyjnych na żywo i podczas spotkań online

- Zacznij od końca, czyli o właściwym poukładaniu całości i doborze tego, co przekonuje

STRUKTURA, KTÓRA WYGRYWA

- Przegląd i przećwiczenie dostępnych struktur różnego rodzaju wystąpień pod kątem ich celu: informowanie vs. przekonywanie, dodawanie elementów ułatwiających zapamiętanie przekazu i wyróżnienie go spośród innych

- Dobór argumentów i kontrargumentów

- Rozbudowa argumentów o przykłady pod kątem różnych odbiorców

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

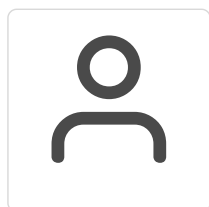
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 968,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Przemysław Kutnyj

Certyfikowany trener biznesu, konsultant MaxieDISC, polonista. Wykładowca na podyplomowym studium Kształcenie głosu i mowy na Uniwersytecie SWPS, na studiach MBA Uniwersytetu Pomorskiego i Politechniki Warszawskiej.

Od 2007 pracował m.in. dla: Interii, Banku BNP Paribas, firm/instytucji: PANEK, Luxiona, Elitmind, Mobica, LOTOS, PKP Energetyka, Tramwaje Warszawskie, Benefit Systems, Bank BGK; Krajowa Izba Skarbowa, CBA, MSWiA, Money Expert, Royal Bank of Scotland, Luxiona, Ergo Hestia, MSWiA, Samsung, CISCO, GEALAN, BM Rent, Dr. Max., KMD, Luxoft, Polsat Media.

Mistrz Polski w Przemówieniach Humorystycznych. Mistrz w Przemowach na poziomie europejskim. Autor książek: Sztuka autoprezentacji i wystąpień publicznych na żywo  online, wyd. PWN; Jak być zabawnym, a nie śmiesznym. Przewodnik po dobrej rozmowie  w pracy, w domu, w życiu, wyd. Onepress; Szkoła retoryki, wyd. Onepres, Stortelling, czyli jak opowiadać historie w biznesie..

Specjalizuje się w: wystąpieniach publicznych, prezentacjach, treningach medialnych, szkoleniach ze współpracy w zespole, storytellingu, poprawnej i klarownej polszczyzny. Właściciel firmy DOBRA MOWA (www.dobramowa.com)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma skrypt szkoleniowy w formie pdf, materiały do notowania i długopisy. Po szkoleniu każdy dostaje materiały wideo dotyczące szkolenia w wymiarze 1,5h.

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Kontakt



Przemysław Kutnyj

E-mail kontakt@przemyslawkutnyj.pl

Telefon (+48) 604 965 848