



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

68 ocen

Prezentacje biznesowe i wystąpienia publiczne - szkolenie.

Numer usługi 2025/08/19/140920/2946738

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 23 h

📅 23.10.2025 do 24.10.2025

3 062,70 PLN brutto

2 490,00 PLN netto

133,16 PLN brutto/h

108,26 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

stacjonarna

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 Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik kontroluje modulację i dynamikę głosu.	Uczestnik stosuje techniki modulacji i dynamiki głosu podczas prezentacji.	Wywiad ustrukturyzowany 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 zaciekać publiczność w trakcie wystąpienia i prezentacji?

Już od pierwszych Twoich słów, ba, nawet zanim cokolwiek wypowiesz - publiczność z iskierką 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 pożądanых 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, małomówny - 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 Excela;)),
 - 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: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Jak opanować stres i treść a potem zmienić w energię podczas wystąpień publicznych?	Mateusz Dąbrowski	23-10-2025	09:00	10:45	01:45
2 z 20 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	23-10-2025	10:45	10:50	00:05
3 z 20 Jak zaciekać publiczność w trakcie wystąpienia i prezentacji?	Mateusz Dąbrowski	23-10-2025	10:50	12:45	01:55
4 z 20 Lunch	Mateusz Dąbrowski	23-10-2025	12:45	13:20	00:35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 20 Komunikacja niewerbalna: MOWA CIAŁA - podczas prowadzenia prezentacji - Twoja prawdziwa, energiczna, pewna siebie, naturalna i opanowana	Mateusz Dąbrowski	23-10-2025	13:20	15:10	01:50
6 z 20 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	23-10-2025	15:10	15:15	00:05
7 z 20 Komunikacja niewerbalna: Twój Głos - silny, barwny i dynamiczny podczas wystąpienia publicznego!	Mateusz Dąbrowski	23-10-2025	15:15	17:00	01:45
8 z 20 Przerwa	Mateusz Dąbrowski	23-10-2025	17:00	17:05	00:05
9 z 20 Jak stres i treść zmienić w energię i pewność siebie?	Mateusz Dąbrowski	23-10-2025	17:05	19:00	01:55
10 z 20 Jak przekonywać do swoich pomysłów i rekomendacji podczas prezentacji?	Mateusz Dąbrowski	24-10-2025	09:00	10:45	01:45
11 z 20 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	24-10-2025	10:45	10:50	00:05
12 z 20 Jak przekonywać do swoich pomysłów i rekomendacji podczas prezentacji?	Mateusz Dąbrowski	24-10-2025	10:50	12:30	01:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 20 Lunch	Mateusz Dąbrowski	24-10-2025	12:30	13:05	00:35
14 z 20 Optymalizujemy Twoje wystąpienia publiczne – trening wystąpień + feedback	Mateusz Dąbrowski	24-10-2025	13:05	14:45	01:40
15 z 20 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	24-10-2025	14:45	14:50	00:05
16 z 20 Optymalizujemy Twoje wystąpienia publiczne podczas szkolenia – trening wystąpień + feedback	Mateusz Dąbrowski	24-10-2025	14:50	16:00	01:10
17 z 20 Techniki radzenia sobie z trudnymi zachowaniami publiczności w trakcie wystąpienia	Mateusz Dąbrowski	24-10-2025	16:00	17:00	01:00
18 z 20 Jak dynamicznie prowadzić prezentacje online?	Mateusz Dąbrowski	24-10-2025	17:00	17:15	00:15
19 z 20 Trening wystąpień publicznych przed kamerą online	Mateusz Dąbrowski	24-10-2025	17:15	17:45	00:30
20 z 20 Walidacja	-	24-10-2025	17:45	18:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 062,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	133,16 PLN
Koszt osobogodziny netto	108,26 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**

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenal (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431