



FHU ORDINAT  
MARCIN BIELSKI

★★★★★ 4,9 / 5

2 023 oceny

## Skuteczna prezentacja i storytelling w biznesie – szkolenie w ramach projektu „Postaw swój biznes na nogi”

Numer usługi 2025/08/27/133960/2964534

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.12.2025 do 19.12.2025

2 877,76 PLN brutto

2 877,76 PLN netto

179,86 PLN brutto/h

179,86 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Organizacja

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych, które w swojej pracy zawodowej prowadzą prezentacje, spotkania lub wystąpienia publiczne, a także do tych, którzy chcą rozwinąć kompetencje komunikacyjne w kontekście biznesowym.

W szkoleniu mogą wziąć udział:

- **menedżerowie i liderzy zespołów**, odpowiedzialni za komunikację wewnętrzną, prezentacje wyników, wystąpienia na forum organizacji;
- **specjaliści ds. sprzedaży, marketingu, PR i obsługi klienta**, którzy prezentują produkty, oferty lub projekty przed klientami i partnerami;
- **pracownicy działów HR i komunikacji**, występujący publicznie lub prowadzący spotkania i szkolenia wewnętrzne;
- **przedsiębiorcy, startupowcy i freelancerzy**, którzy prezentują swoje pomysły, usługi lub produkty inwestorom i klientom;
- **osoby przygotowujące się do wystąpień publicznych** (np. konferencje, panele, webinary) lub chcące zwiększyć pewność siebie przed publicznością;
- **liczba uczestników: 3–10 osób** (optymalna do ćwiczeń praktycznych, pracy w grupach i symulacji wystąpień)

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

17-12-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje Uczestnika do samodzielnego i skutecznego działania w zakresie komunikacji, poprzez opanowanie technik storytellingu, świadome wykorzystanie mechanizmów pamięciowych oraz konstruowanie przekonujących wystąpień publicznych w celu budowania angażujących relacji i osiągnięcia założonych celów prezentacyjnych.

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

| Efekty uczenia się                                                                            | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                             | Metoda walidacji |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Definiuje kluczowe zasady storytellingu i jego filary według S. Jobsa.                        | <ul style="list-style-type: none"><li>• Rozróżnia poszczególne filary storytellingu i opisuje ich znaczenie w komunikacji.</li><li>• Analizuje przykłady zastosowania zasad storytellingu w wystąpieniach publicznych.</li></ul> | Test teoretyczny |
| Charakteryzuje model budowania historii P-P-S oraz jego zastosowanie.                         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Porównuje model P-P-S z innymi strukturami narracyjnymi.</li><li>• Uzasadnia dobór modelu P-P-S do różnych typów wystąpień.</li></ul>                                                    | Test teoretyczny |
| Opisuje strukturę skutecznego elevator pitch oraz jego zastosowanie w komunikacji biznesowej. | <ul style="list-style-type: none"><li>• Identyfikuje kluczowe elementy struktury EP.</li><li>• Analizuje zależność między strukturą EP a efektywnością przekazu.</li></ul>                                                       | Test teoretyczny |
| Projektuje angażujące historie zgodnie z zasadami storytellingu i modelu P-P-S.               | <ul style="list-style-type: none"><li>• Uzasadnia wybór środków retorycznych i językowych w kontekście celu wystąpienia.</li><li>• Ocenia spójność i logiczność zaprojektowanej historii.</li></ul>                              | Test teoretyczny |
| Opracowuje i wygłasza elevator pitch zgodnie ze strukturą EP.                                 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Planuje strukturę EP zgodnie z wytycznymi skutecznej komunikacji.</li><li>• Analizuje dobór treści do odbiorcy i celu wystąpienia.</li></ul>                                             | Test teoretyczny |
| Analizuje reakcje odbiorców i dostosowuje treść prezentacji do ich potrzeb.                   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Uzasadnia potrzebę modyfikacji treści w odpowiedzi na reakcję słuchaczy.</li><li>• Ocenia wpływ dostosowania treści na poziom zaangażowania odbiorców.</li></ul>                         | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się                                                                         | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                        | Metoda walidacji |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Monitoruje poziom zaangażowania odbiorców i dostosowuje sposób komunikacji do ich reakcji. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identyfikuje wskaźniki zaangażowania odbiorców.</li> <li>• Analizuje skuteczność wybranych technik komunikacyjnych w utrzymaniu uwagi.</li> </ul>  | Test teoretyczny |
| Nadzoruje proces argumentacji, dostosowując przekaz do różnych grup odbiorców.             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ocenia trafność argumentów w odniesieniu do typu odbiorcy.</li> <li>• Uzasadnia wybór strategii komunikacyjnej w określonym kontekście.</li> </ul> | 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

18.12.2025 – 8 godz. zajęć teoretycznych

### 1. Storytelling – jak mówić, aby nas słuchano?

- Wprowadzenie do storytellingu; filary storytellingu wg S. Jobsa
- Jak konstruować historie, które „wciągają” odbiorców? Model budowania historii P-P-S
- Figury retoryczne w storytellingu: narracja, metafora, łańcuch, klamra.
- Jak „twarde” dane przełożyć na język wyobrażeń i storytelling?
- Jak zwiększyć szansę, na zapamiętanie komunikatów / treści wystąpienia przez odbiorców?

### 2. Sztuka wystąpień publicznych – less is more

Dobre praktyki w zakresie wystąpień publicznych:

- Chunking – zwiększanie efektywności przekazu i wykorzystanie potencjału „zapamiętywalności” u odbiorców.
- Jak mózg odbiera informacje i ile informacji jest w stanie przetworzyć oraz zapamiętać?

-Czym jest „chunking” i jak planować prezentację pod kątem prezentowanych informacji.

-Czym są efekty pamięciowe i w jaki sposób możesz „sterować” zapamiętywalnością informacji.

-Jak planować wystąpienie publiczne od podstaw.

-Jak sprawiać, by podczas wystąpień mówić dokładnie to, co chcesz powiedzieć?

-W jaki sposób zwiększać skuteczność przekazu na poziomie informacyjnym.

- Sztuka argumentacji i perswazji.
- Techniki komunikacyjne przydatne podczas wystąpień (psycholingwistyka, praca z pytaniami, reakcje na obiekcje ze strony odbiorców etc.)
- Jak konstruować dobre wystąpienie w oparciu o: siatkę celów, wstęp, fazę środkową, zakończenie i podsumowanie.

**19.12.2025 – 4 godz. 45min. zajęć teoretycznych, 3 godz. zajęć praktycznych (dokładnie Poligon doświadczalny - chunking 13:30-16:45)**

### **3.Świadome stosowanie efektów pamięciowych w chunkingu**

- Chunking – jak wykorzystać efekty pamięciowe i zwiększyć efektywność prezentacji?
- Naturalne tło.
- Pętla fonologiczna i jej pojemność
- Efekty pamięciowe (świeżość, inność, interferencja, partycypacja, pierwszeństwo, powtórzenia, synergia).
- Budowanie efektywności przekazu z wykorzystaniem efektów pamięciowych
- Utrzymywanie uwagi odbiorcy: jak sprawić, aby odbiorca prezentacji był zaangażowany podczas wystąpienia?

### **4.Elevator pitch – czyli tzw. mowa w windzie**

- „Elevator pitch / speech” – masz 30 sekund, aby „sprzedać ideę”.
- Jak opracować kilkudziesięciosekundową prezentację osoby, firmy, projektu, usługi lub produktu?
- Struktura EP
- Opracowanie własnego EP

### **5.Poligon doświadczalny – chunking**

### **6. WALIDACJA (15 min)**

Celem walidacji jest potwierdzenie, że uczestnik szkolenia osiągnął zakładane efekty uczenia się w obszarach wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, określone w programie szkolenia. Walidacja ma na celu sprawdzenie stopnia opanowania zagadnień teoretycznych z zakresu storytellingu, wystąpień publicznych, chunkingu, efektów pamięciowych oraz zasad konstruowania prezentacji typu *elevator pitch*.

Walidacja odbywa się w formie **testu teoretycznego** realizowanego na ostatnim etapie szkolenia. Test ma na celu weryfikację stopnia przyswojenia wiedzy przekazanej podczas zajęć oraz zrozumienia zasad i technik omawianych w poszczególnych modułach szkoleniowych.

Narzędziem walidacyjnym jest **test jednokrotnego wyboru** w formie papierowej zawierający pytania zamknięte. Test przeprowadzany jest bezpośrednio po zakończeniu części szkoleniowej, w obecności trenera prowadzącego lub wyznaczonej osoby odpowiedzialnej za weryfikację efektów uczenia się. Warunkiem uzyskania pozytywnego wyniku walidacji jest udzielenie co najmniej 80% prawidłowych odpowiedzi. Za przygotowanie pytań do testu odpowiedzialny jest walidator, natomiast osoba prowadząca rozdaje testy na miejscu szkolenia. Testy po zakończeniu usługi są sprawdzane przez walidatora.

Czas przeznaczony na test: **15 minut**.

**Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.**

Szkolenie trwa 16 x 60 minut = 16 godz. zegarowych. Harmonogram szkolenia uwzględnia przerwy w łącznym wymiarze **jednej godziny** w każdym dniu szkoleniowym.

Warunki organizacyjne zostały opisane w sekcji Warunki uczestnictwa.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

| Przedmiot / temat zajęć                                               | Prowadzący           | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 15</b> 1. Storytelling – jak mówić, aby nas słuchano?          | Katarzyna Matuszczak | 18-12-2025            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| <b>2 z 15</b> przerwa kawowa                                          | Katarzyna Matuszczak | 18-12-2025            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <b>3 z 15</b> 1. Storytelling – jak mówić, aby nas słuchano? c.d.     | Katarzyna Matuszczak | 18-12-2025            | 11:15               | 13:00               | 01:45         |
| <b>4 z 15</b> przerwa obiadowa                                        | Katarzyna Matuszczak | 18-12-2025            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| <b>5 z 15</b> 2. Sztuka wystąpień publicznych – less is more          | Katarzyna Matuszczak | 18-12-2025            | 13:30               | 15:00               | 01:30         |
| <b>6 z 15</b> przerwa kawowa                                          | Katarzyna Matuszczak | 18-12-2025            | 15:00               | 15:15               | 00:15         |
| <b>7 z 15</b> 2. Sztuka wystąpień publicznych – less is more c.d.     | Katarzyna Matuszczak | 18-12-2025            | 15:15               | 17:00               | 01:45         |
| <b>8 z 15</b> 3. Świadome stosowanie efektów pamięciowych w chunkingu | Katarzyna Matuszczak | 19-12-2025            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| <b>9 z 15</b> przerwa kawowa                                          | Katarzyna Matuszczak | 19-12-2025            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <b>10 z 15</b> 4. Elevator pitch – czyli tzw. mowa w windzie          | Katarzyna Matuszczak | 19-12-2025            | 11:15               | 13:00               | 01:45         |
| <b>11 z 15</b> przerwa obiadowa                                       | Katarzyna Matuszczak | 19-12-2025            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                 | Prowadzący           | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>12 z 15</b> 5. Poligon doświadczalny – chunking      | Katarzyna Matuszczak | 19-12-2025            | 13:30               | 15:00               | 01:30         |
| <b>13 z 15</b> przerwa kawowa                           | Katarzyna Matuszczak | 19-12-2025            | 15:00               | 15:15               | 00:15         |
| <b>14 z 15</b> 5. Poligon doświadczalny – chunking c.d. | Katarzyna Matuszczak | 19-12-2025            | 15:15               | 16:45               | 01:30         |
| <b>15 z 15</b> Walidacja                                | -                    | 19-12-2025            | 16:45               | 17:00               | 00:15         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 877,76 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 877,76 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 179,86 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 179,86 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Katarzyna Matuszczak

Trener, psycholog, konsultant. Absolwentka Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej. Ukończyła Szkołę Treningu i Warsztatu psychologicznego i Akademii Trenera w Ośrodku Pomocy i Edukacji Psychologicznej INTRA. Certyfikowany konsultant narzędzia diagnostycznego D3™ wydany przez The Institute for Motivational Living, praktyk i trener Prism Brain Mapping oraz konsultant MTQ48. Od ponad 17 lat pracuje jako trener/konsultant dla wielu firm. Wykładowca na Uniwersytecie Humanistyczno-społecznym SWPS. Specjalizuje się w rozwoju i doskonaleniu umiejętności „miękkich” dla osób pracujących na wszystkich szczeblach organizacji, prowadzi konsultacje i szkolenia z zakresu: budowanie relacji w zespole (współpraca w zespole), komunikacji, zarządzanie zespołem, zmiana nawyków, rozwiązywaniem konfliktów, zarządzanie zmianami wynikającymi z przeobrażeń na rynku prac, zarządzanie pracą zdalną i hybrydową, zrównoważone zarządzanie

potencjałem pracowników, obsługa klienta. Szkoliła doradzała m. innymi dla: Samsung Electronics Polska, Aviva, Tauron Polska Energia, Asseco Poland, KGHM Polska, Totalizator Sportowy, Neckermann Polska, BP, Jelfa, Amadeus Polska, SWPS, Top Marketing, Jeronimo Martins, KPRM. Posiada ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w przeciągu ostatnich 24 miesięcy, liczone wstecz od rozpoczęcia szkolenia. W ciągu ostatnich 5lat licząc od daty usługi, prowadził szkolenia o tej samej oraz pokrewnej tem

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe obejmujące swoim zakresem tematykę szkolenia (prezentacje) oraz skrypt.

### Warunki uczestnictwa

Uczestnicy szkolenia powinni mieć możliwość swobodnego zajęcia swojego miejsca na szkoleniu, możliwość robienia notatek oraz zapewnienie odpowiedniej odległości do czytania wyświetlanej prezentacji.

W przypadku zapewnienia sali szkoleniowej przez zamawiającego szkolenie, odpowiedzialność za powyższe warunki spoczywa na zamawiającym. Wielkość sali powinna być dostosowana do liczby uczestników, zapewniając odpowiednią przestrzeń na każdego uczestnika, zgodnie z normami bezpieczeństwa (przykładowo, 1,5-2 m<sup>2</sup> na osobę).

Dla osób z niepełnosprawnościami sala szkoleniowa powinna obejmować podjazdy i windy, odpowiednio szerokie drzwi, przestrzeń umożliwiającą swobodne poruszanie się wózkiem inwalidzkim, przystosowane toalety, a także stanowiska dla osób z niepełnosprawnościami (np. stoły z regulowaną wysokością).

## Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi tj. symulacje, case study, scenki treningowe, ćwiczenia grupowe i indywidualne, gry i filmy szkoleniowe, dyskusje, analizy doświadczeń uczestników, dzięki czemu zdobędą wiedzę oraz rozwiną umiejętności, postawy i zachowania

Podczas szkolenia przewidziane są:

2 przerwy kawowe x 15 min

1 przerwa x 30 min

Rezerwacja i obsługa: Powinna być dostępna os. odpowiedzialna za rezerwację i obsługę sali, gotowa do pomocy w przypadku problemów technicznych lub organizacyjnych podczas szkolenia (kont. tel.).

Sala szkol. powinna zawierać:

- dostęp do światła dziennego
- bezpieczne i higieniczne warunki real. szkol.
- regulaminy i instr. BHP, zas. ewakuacji, instr. bezp. pożar.

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

W przypadku finansowania ze środków publicznych w przynajmniej 70% - cena netto=brutto. Stawka vat zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 podpunkt c), ustawy o vat

# Adres

ul. Szturmowa 9/13  
02-678 Warszawa  
woj. mazowieckie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Marcin Bielski**

**E-mail** [biuro@ordinat.pl](mailto:biuro@ordinat.pl)

**Telefon** (+48) 533 335 610