



Wystąpienia publiczne w procesie sprzedaży

Numer usługi 2025/09/22/164038/3022863

4 360,00 PLN brutto

4 360,00 PLN netto

218,00 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

LIFEPASS spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,7 / 5

404 oceny

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 15.12.2025 do 16.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane jest profesjonalistom zajmującym się sprzedażą produktów lub usług w formule jeden do wielu – poprzez wystąpienia sceniczne, webinary, transmisje online i inne formy prezentacji publicznych. Grupę docelową stanowią sprzedawcy, konsultanci, trenerzy, specjaliści ds. marketingu i rozwoju biznesu, którzy posiadają podstawowe doświadczenie w kontaktach z klientami lub wystąpieniach publicznych i chcą rozwijać umiejętność budowania relacji z odbiorcami, prezentowania oferty w angażujący sposób oraz zwiększania sprzedaży poprzez skuteczną autoprezentację. Uczestnicy doskonalą kompetencje z zakresu komunikacji werbalnej i niewerbalnej, pracy z głosem, panowania nad tremą, reagowania na trudne pytania oraz kształtowania profesjonalnego wizerunku w kontekście sprzedażowym i medialnym.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

18

Data zakończenia rekrutacji

14-12-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik będzie skutecznie przygotowany do prowadzenia wystąpień publicznych i sprzedażowych, w tym autoprezentacji medialnej. Będzie się posługiwał technikami komunikacji werbalnej i niewerbalnej, opanuje tremę, odpowie na trudne pytania, wykorzysta scenę, rekwizyty i storytelling. Zaprojektuje strukturę wystąpienia sprzedażowego, przeprowadzi prezentację z wykorzystaniem głosu, gestów i kontaktu wzrokowego oraz zbuduje profesjonalny wizerunek przed kamerą i na żywo.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje etapy przygotowania skutecznego wystąpienia publicznego.	Wymienia i opisuje kolejne etapy przygotowania wystąpienia, uwzględniając cel, odbiorcę, strukturę i formy przekazu.	Test teoretyczny
Rozróżnia techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej stosowane w wystąpieniach publicznych i sprzedażowych.	Podaje przykłady technik i wyjaśnia ich zastosowanie w kontekście prezentacji sprzedażowej.	Test teoretyczny
Projektuje strukturę wystąpienia sprzedażowego dopasowaną do grupy odbiorców.	Tworzy plan wystąpienia z uwzględnieniem celu, problemu odbiorcy, rozwiązań i wezwania do działania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje głos, gesty i kontakt wzrokowy w trakcie prezentacji scenicznej lub medialnej.	Prowadzi wystąpienie z wykorzystaniem narzędzi komunikacji niewerbalnej oraz odpowiedniego tempa i modulacji głosu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Przyjmuje postawę otwartości i gotowości do udzielania odpowiedzi na pytania oraz reagowania na trudne sytuacje podczas wystąpienia.	W trakcie symulacji odpowiada na trudne pytania publiczności, zachowując spójność, opanowanie i pozytywny ton komunikacji.	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

Tytuł usługi: Wystąpienia publiczne w procesie sprzedaży

Forma świadczenia usługi: stacjonarna

Czas trwania usługi: 20 godzin dydaktycznych

Teoria: 6 godzin dydaktycznych

Praktyka: 12 godzin dydaktycznych

Przerwy: 2 godziny dydaktyczne

Cele szkolenia:

Uczestnik będzie skutecznie przygotowany do prowadzenia wystąpień publicznych i sprzedażowych, w tym autoprezentacji medialnej. Będzie się posługiwał technikami komunikacji werbalnej i niewerbalnej, opanuje treść, odpowie na trudne pytania, wykorzysta scenę, rekwizyty i storytelling. Zaprojektuje strukturę wystąpienia sprzedażowego, przeprowadzi prezentację z wykorzystaniem głosu, gestów i kontaktu wzrokowego oraz zbuduje profesjonalny wizerunek przed kamerą i na żywo.

Grupa docelowa:

Szkolenie dedykowane jest profesjonalistom zajmującym się sprzedażą produktów lub usług w formule jeden do wielu – poprzez wystąpienia sceniczne, webinary, transmisje online i inne formy prezentacji publicznych. Grupę docelową stanowią sprzedawcy, konsultanci, trenerzy, specjaliści ds. marketingu i rozwoju biznesu, którzy posiadają podstawowe doświadczenie w kontaktach z klientami lub wystąpieniach publicznych i chcą rozwijać umiejętność budowania relacji z odbiorcami, prezentowania oferty w angażujący sposób oraz zwiększania sprzedaży poprzez skuteczną autoprezentację. Uczestnicy doskonalą kompetencje z zakresu komunikacji werbalnej i niewerbalnej, pracy z głosem, panowania nad treścią, reagowania na trudne pytania oraz kształtowania profesjonalnego wizerunku w kontekście sprzedażowym i medialnym.

Liczba uczestników: max 18 osób

Trener i walidator:

W ramach realizacji usługi zachowany jest wyraźny podział ról trenera i walidatora, zgodnie z wymaganiami systemu BUR.

Trener odpowiada za przygotowanie i przeprowadzenie procesu edukacyjnego, w tym za wsparcie uczestników w osiągnięciu założonych efektów uczenia się oraz za zebranie wymaganych dowodów i deklaracji uczestników.

Walidator nie uczestniczy w procesie szkoleniowym i nie wpływa na sposób przygotowania dokumentacji. Jego zadaniem jest niezależna ocena efektów uczenia się osiągniętych przez uczestników, na podstawie przekazanych materiałów. Ocena ta odbywa się zgodnie z przyjętymi standardami walidacji, przy zachowaniu pełnej neutralności i obiektywizmu.

DZIEŃ I

Wprowadzenie do tematu - teoria:

- Pre test
- Warstwa werbalna i niewerbalna wystąpienia, m.in.: aura emocjonalna, gestykulacja, detale w wyglądzie, dykcja, język, konstrukcja wystąpienia.
- Scena i kulisy - jak wyznaczać granice; rola rekwizytu.

Podstawowe źródła komunikacji:

- Mowa ciała (mimika, gesty, terytorium).
- Parajęzyk (ton głosu, barwa, tempo mówienia) oraz słowa.

Sztuka wywoływania pierwszego wrażenia:

- Wygląd zewnętrzny.
- Postawa.
- Głos.
- Powitanie.
- Uśmiech.
- Kontakt wzrokowy.

Techniki walki z tremą:

- Podstawowe techniki odpowiadania na pytania informacyjne i krytyczne.
- Reakcje na tzw. „trudnych ludzi” – osoby utrudniające przebieg prezentacji.
- Pułapki w argumentacji i „tricki pod publikę”.
- Wiedza o uczestnikach prezentacji.

Sprzedaż podczas wystąpienia publicznego:

- Prezentacja idei w interesujący sposób.
- Komunikacja i zachęcanie do skorzystania z oferty podczas prezentacji.

DZIEŃ II

Autoprezentacja medialna:

- Specyfika budowania wizerunku oraz percepcja własna i zewnętrzna.

Komunikacja niewerbalna w praktyce:

- Co naprawdę dociera do widza?
- Dobre praktyki i najczęściej popełniane błędy.

Ćwiczenia metod na dobry początek spotkania z widownią:

- Cytat.
- Interakcja.
- Opowiadanie historii.
- Zastosowanie rekwizytów.

Udzielanie wywiadu - ćwiczenia przerzucania mostów:

- Jak odpowiadać na trudne pytania – elementy sytuacji kryzysowej.
- Kultura i etykieta rozmowy.
- Opanowanie stresu.
- Reakcje na przeszkadzanie i prowokacje.

Warsztaty kamerowe:

- Setka.
- Prezentacja sprzedażowa.
- Post test

Walidacja usługi

Metody pracy:

- Prezentacja multimedialna
- Ćwiczenia praktyczne (indywidualne i zespołowe)
- Symulacje i analiza przypadków
- Konsultacje indywidualne i grupowe

Weryfikacja efektów uczenia się:

- Test wiedzy (pre- i post-test)
- Feedback od prowadzącego

- Test walidacyjny
- Ankieta ewaluacyjna

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Rozpoczęcie i pre test wprowadzający w tematykę wystąpień publicznych i autoprezentacji	Maciej Orłoś	15-12-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 20 Warstwa werbalna i niewerbalna wystąpienia, aura emocjonalna, gesty, wygląd, dykcja, język	Maciej Orłoś	15-12-2025	09:15	10:15	01:00
3 z 20 Przerwa	Maciej Orłoś	15-12-2025	10:15	10:25	00:10
4 z 20 Scena i kulisy, granice między sceną a codziennością, znaczenie rekwizytu w wystąpieniu	Maciej Orłoś	15-12-2025	10:25	11:25	01:00
5 z 20 cŹródła komunikacji: mowa ciała, mimika, gesty, przestrzeń, ton i tempo głosu, dobór słów	Maciej Orłoś	15-12-2025	11:25	12:25	01:00
6 z 20 Przerwa obiadowa	Maciej Orłoś	15-12-2025	12:25	12:55	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 20 Pierwsze wrażenie: wygląd, postawa, głos, sposób powitania, kontakt wzrokowy i uśmiech	Maciej Orłoś	15-12-2025	12:55	13:55	01:00
8 z 20 Techniki radzenia sobie z treścią i odpowiedzi na pytania informacyjne i krytyczne	Maciej Orłoś	15-12-2025	13:55	14:55	01:00
9 z 20 Przerwa	Maciej Orłoś	15-12-2025	14:55	15:05	00:10
10 z 20 Reakcje na trudnych uczestników, pułapki argumentacji i prezentacja dopasowana do odbiorcy	Maciej Orłoś	15-12-2025	15:05	16:05	01:00
11 z 20 Sprzedaż w wystąpieniu publicznym, czyli jak zachęcać do oferty poprzez prezentację	Maciej Orłoś	15-12-2025	16:05	16:30	00:25
12 z 20 Autoprezentacja medialna, czyli budowanie wizerunku i różnice w percepcji siebie i otoczenia	Maciej Orłoś	16-12-2025	09:00	10:00	01:00
13 z 20 Komunikacja niewerbalna w praktyce, błędy i dobre praktyki w odbiorze przez widownię	Maciej Orłoś	16-12-2025	10:00	11:00	01:00
14 z 20 Przerwa	Maciej Orłoś	16-12-2025	11:00	11:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 20 Dobre otwarcia: cytaty, interakcja z widownią, storytelling i praca z rekwizytem	Maciej Orłoś	16-12-2025	11:10	12:10	01:00
16 z 20 Przerwa obiadowa	Maciej Orłoś	16-12-2025	12:10	12:40	00:30
17 z 20 Udzielanie wywiadu i ćwiczenia „przerzucania mostów”, odpowiedzi w trudnych sytuacjach	Maciej Orłoś	16-12-2025	12:40	13:40	01:00
18 z 20 Kultura rozmowy, stres, reakcje na zakłócenia i prowokacje podczas wypowiedzi	Maciej Orłoś	16-12-2025	13:40	14:40	01:00
19 z 20 Warsztaty kamerowe: nagranie setki i prezentacji sprzedażowej przed kamerą z analizą	Maciej Orłoś	16-12-2025	14:40	16:00	01:20
20 z 20 Walidacja usługi	-	16-12-2025	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 360,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 360,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

218,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Orłoś

Dziennikarz nowych mediów, infl uencer, laureat 4 Wiktorów i 2 Telekamer, przez ponad 25 latprowadzący Teleexpress i inne programy dla TVP, od niedawna gospodarz programów w telewizjiWP, obecnie twórca internetowy prowadzący autorski program na kanał YouTube.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje kompletny skrypt szkoleniowy zawierający najważniejsze informacje i materiały omawiane podczas zajęć oraz nagranie z wystąpienia.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego, a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Planujemy dwie 10 minutowe przerwy pomiędzy modułami oraz jedną 30 minutową obiadową. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%.W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz testu walidacyjnego.

Uczestnictwo w min. 80% zajęć liczone na podstawie listy obecności w każdym dniu szkolenia.

Uczestnicy są świadomi, że usługa realizowana z dofinansowaniem może podlegać monitoringowi ze strony Operatora lub PARP i wyrażają zgodę na jego przeprowadzenie.

Uczestnik otrzyma zaświadczenie ze szkolenia.

Adres

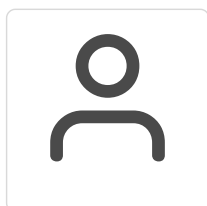
ul. 1 Maja 191
25-900 Kielce
woj. świętokrzyskie

Studio Hero

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Lucyna Kuchta

E-mail szkolenia@edumeo.pl

Telefon (+48) 577 203 338