



"FORECAST
CONSULTING"
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

44 oceny

Prezentacja, autoprezentacja i wystąpienia publiczne.

Numer usługi 2025/09/24/37822/3030228

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 17.03.2026 do 17.03.2026

984,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- osób, które **chcą przełamać lęk przed wystąpieniami publicznymi**,
- pracowników i specjalistów, którzy **prezentują swoje pomysły, raporty lub produkty** przed klientami, przełożonymi czy zespołem,
- przedsiębiorców i freelancerów, którzy chcą **lepiej opowiadać o sobie i swoich usługach**,
- studentów, którzy przygotowują się do **obron, konferencji czy wystąpień akademickich**,
- wszystkich, którzy chcą **wzmocnić swoje umiejętności komunikacyjne i autoprezentacyjne** w życiu zawodowym i prywatnym.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

13-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Podstawowym celem zajęć jest nabycie wiedzy dotyczącej prowadzenia autoprezentacji i wystąpień publicznych. W konsekwencji celem praktycznym będzie nabycie umiejętności przygotowywania autoprezentacji, prezentacji i wystąpień, które będą spójne, profesjonalne, będą przykuwać uwagę i będą przybliżały do realizacji założonych celów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Uczestnik/czka zna i rozumie • Znaczenie, rolę i zasady autoprezentacji i wystąpień publicznych • Rolę efektywnej komunikacji w procesie kontaktu z odbiorcą • Na czym polega trójkąt retoryczny Arystotelesa i dlaczego warto z niego korzystać • Istotę planowania prezentacji i wystąpień publicznych oraz wie, jaką rolę odgrywają narzędzia i multimedia wspomagające prezentacje • Zasady dobierania ubioru (prezentacyjny savoir vivre) oraz pracy zasady z własnym ciałem i głosem • Rolę pierwszego wrażenia i efektywne techniki otwierania prezentacji oraz jaką rolę odgrywa właściwe przygotowanie i emocje w relacjach z grupą • Zasady budowania autorytetu prowadzącego • Sposoby radzenia sobie ze stresem w trakcie wystąpień i prezentacji oraz podstawowe techniki pracy z emocjami grupy	1. Zakres – dla szkolenia zdefiniowano grupę docelową oraz zdefiniowano jego zakres	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
UMIEJĘTNOŚCI: Uczestnik/czka potrafi: • Przygotować się do prowadzenia autoprezentacji bądź wystąpienia publicznego mając na uwadze określony cel • Właściwie zaplanować przebieg prezentacji, przygotować jej scenariusz • Wykorzystać wiedzę płynącą ze znajomości trójkąta retorycznego • Dobrać do grupy i tematu konieczne techniki otwarcia oraz prowadzenia prezentacji • budować swój autorytet w oparciu o wiedzę, kompetencje i doświadczenie • Poradzić sobie z napięciem i stresem przed wystąpieniem oraz w jego trakcie • Radzić sobie skutecznie z sytuacjami nietypowymi i emocjami grupy • We właściwy sposób podsumowywać i kończyć autoprezentację / wystąpienie publiczne • Świadomie pracować nad rozwojem własnym w tym obszarze	2. Wzorzec – zdefiniowano standard wymagań, tj. efektów uczenia się, które osiągną uczestnicy w wyniku udziału w szkoleniu.	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Uczestnik/czka jest gotów/a do • Budowania efektywnego przekazu / osiągania celów poprzez przygotowanie struktury i planu prezentacji • Do dobrego przygotowania się na poziomie emocjonalnym • Świadomego prowadzenia autoprezentacji lub wystąpień publicznych przy bezpośrednim kontakcie z grupą • Aktywnego, zaangażowanego kontaktu z grupą od początku do zakończenia prezentacji • Wykorzystywania strategii, technik, narzędzi i multimediów wspierających autoprezentację i wystąpienia publiczne • Rozwojowej pracy nad sobą – budowania doświadczenia i pracy z umożliwiającej rozwój kompetencji	3. Ocena – po zakończeniu szkolenia zostanie przeprowadzona weryfikacja efektów uczenia się na podstawie: test wiedzy 4. Porównanie – porównanie uzyskanych wyników w pkt. 3 (ocena) z przyjętymi wymaganiami (z pkt. 2 - wzorzec).	Test teoretyczny 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

- Autoprezentacje – rola i znaczenie we współczesnym świecie
- Przygotowanie merytoryczne i emocjonalne do prezentacji / wystąpień
- Profesjonalne prowadzenie autoprezentacji / profesjonalne wystąpienia publiczne
- Umiejętność wystąpień publicznych
- Budowanie autorytetu i właściwego wizerunku
- Skuteczne sposoby radzenia sobie ze stresem i wykorzystania emocji
- Sposoby radzenia sobie ze stresem i nagłymi sytuacjami
- w trakcie autoprezentacji (lub wystąpienia)
- Zakończenie prezentacji lub wystąpienia
- Efektywne podsumowanie drogą do przyszłości

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	984,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Rzepkowski

Maciej Rzepkowski
Trener Biznesu, Coach, Konsultant, Wykładowca.

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego i Wyższej Szkoły Administracji Publicznej w Łodzi. Absolwent Studiów Podyplomowych w CSP WSliZ w Rzeszowie (Coaching), Studiów Podyplomowych w WSKZ we Wrocławiu (Psychologia Kliniczna i Psychoterapia) oraz Studium Psychologii i Komunikacji Interpersonalnej w Bielsku-Białej. Certyfikowany trener (Szkoła Trenerów Brian Tracy International), certyfikowany coach ICI (The International Association of Coaching Institutes) oraz certyfikowany diagnosta inteligencji emocjonalnej (EI Expert Emotional Resources).

Praktyk sprzedaży i zarządzania z ponad 30 letnim doświadczeniem zawodowym, z czego niemal 20 ostatnich lat to praca rozwojowa z ludźmi i zespołami. Bierze czynny udział w projektach szkoleniowych i doradczych dla firm o różnorodnej strukturze i wielkości. Budował od podstaw i szkolił między innymi działy sprzedaży, obsługi klienta i telemarketingu. Pracuje na co dzień z zarządami firm, liderami i zespołami handlowymi, prowadzi warsztaty rozwojowe i strategiczne oraz indywidualne sesje coachingowe dla managerów.

W liczbach to ponad 800 godzin praktyki coachingowej i mentoringowej, ponad 9000 godzin pracy szkoleniowo-warsztatowej, 2500 godzin pracy konsultingowej (doradczej) i kilka lat spędzonych na pracy dydaktycznej ze studentami.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają:

- podstawowy pakiet materiałów szkoleniowych (notatnik, długopis, teczka),
- wybrane materiały udostępnione w formie drukowanej/elektronicznej,
- certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

1. **Zgłoszenie udziału:** za pośrednictwem BUR lub przesłanie zgłoszenia drogą mailową: szkolenia@forecast.com.pl - we wskazanych terminach rekrutacji.
2. **Umiejętność podstawowej** obsługi komputera.
3. **Wniesienie opłaty** za udział w szkoleniu na minimum 3 dni robocze przed jego rozpoczęciem.
4. **Aktywne uczestnictwo i otwartość** które zawsze wzmacniają efekty udziału w usługach szkoleniowych!

Zapraszamy!

Informacje dodatkowe

Warunkiem uruchomienia szkolenia jest udział min. 6 osób (wniesiona opłata).

Usługa oferowana jako otwarta, ale może być również zrealizowana w formie zamkniętej u klienta - wymagana deklaracja udziału min. 8 osób. W takim wypadku cena nie obejmuje kosztów logistycznych: zapewnienia sali szkoleniowej, cateringu dla uczestników, zakwaterowania i wyżywienia trenera.

W przypadku usług dofinansowanych cena nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową.

Czas trwania prezentowany jest **w godzinach dydaktycznych** (1h = 45 minut) i **uwzględnia przerwy.**

Pytania prosimy wysyłać na adres: **szkolenia@forecast.com.pl**

Informacje można uzyskać również pod numerami telefonu: **533 180 588**

Adres

ul. Walerego Wróblewskiego 18/807

93-578 Łódź

woj. łódzkie

Szkolenie realizowane pod adresem wskazanym powyżej. Do dyspozycji uczestników będzie sala szkoleniowa, wyposażona w 15 stanowisk dla uczestników (biurka i krzesła) oraz stanowisko dla prowadzącego (biurko i krzesło), tablicę suchościeralną oraz rzutnik. W oknach zamontowano rolety nieprzepuszczające światła, co znacznie ułatwia prezentację materiałów multimedialnych. W budynku są windy. Sala jest klimatyzowana. Istnieje możliwość realizacji szkolenia pod wskazanym przez Zamawiającego usługę adresem

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



AGNIESZKA PAWŁOWSKA

E-mail szkolenia@forecast.com.pl

Telefon (+48) 533 180 588