



DOBRA MOWA
Przemysław Kutnyj
Brak ocen dla tego dostawcy

Storytelling w biznesie - szkolenie

Numer usługi 2025/09/27/140548/3038738

📍 Warszawa / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 8 h
📅 13.11.2025 do 13.11.2025

1 217,70 PLN brutto
990,00 PLN netto
152,21 PLN brutto/h
123,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „**Storytelling w biznesie**” jest skierowane do osób, które w swojej pracy zawodowej komunikują się z klientami, zespołami lub partnerami biznesowymi i chcą robić to w sposób bardziej angażujący, przekonujący i zapadający w pamięć.

Adresatami szkolenia są w szczególności:

- menedżerowie, liderzy zespołów i osoby odpowiedzialne za komunikację wewnętrzną i zewnętrzną,
- przedstawiciele handlowi, specjaliści ds. marketingu i PR,
- trenerzy, konsultanci i osoby prowadzące prezentacje lub wystąpienia publiczne,
- przedsiębiorcy i właściciele firm, którzy chcą skuteczniej opowiadać o swojej marce, produktach i usługach,
- wszystkie osoby, które chcą rozwijać kompetencje w zakresie prezentowania treści biznesowych oraz osobistych w sposób angażujący i inspirujący.

Uczestnicy nie muszą mieć wcześniejszego doświadczenia w storytellingu — wystarczy podstawowa praktyka w komunikacji i chęć rozwijania umiejętności prezentacyjnych.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

06-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego tworzenia i prezentowania historii, które wspierają komunikację biznesową, marketingową i sprzedażową. Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą potrafili: wzmacniać swój przekaz za pomocą odpowiednio dobranej historii, stosować storytelling, aby budować lepsze relacje z klientami i współpracownikami, przedstawiać swoje doświadczenia zawodowe w atrakcyjny oraz wiarygodny sposób, a także tworzyć narracje, które kształtują pozytywny wizerunek.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia elementy i strukturę skutecznej opowieści biznesowej.	• identyfikuje podstawowe elementy opowieści; • wskazuje różnice między popularnymi strukturami narracyjnymi; • dopasowuje strukturę historii do celu komunikacyjnego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opisuje funkcje storytellingu w komunikacji biznesowej.	• określa sytuacje, w których storytelling wspiera przekonywanie, informowanie i integrowanie; • wyjaśnia, w jaki sposób opowieść wzmacnia przekaz i wpływa na emocje odbiorcy; • wskazuje przykłady zastosowania storytellingu w działaniach firmowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje prostą narrację dopasowaną do celu biznesowego.	• dobiera temat i strukturę opowieści do określonego celu biznesowego; • planuje przebieg historii, wskazując główne punkty narracyjne; • określa emocjonalny i logiczny przekaz historii.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje zasady skutecznego przekazu w opowiadaniu historii.	• wymienia zasady zachowania spójności i logiki narracji; • opisuje techniki przyciągania uwagi odbiorcy (język, ton, emocje); • rozróżnia dobre praktyki i najczęstsze błędy w storytellingu biznesowym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia jakość i poprawność opowieści biznesowej pod względem jej celu i odbiorcy.	• analizuje zgodność historii z założonym celem komunikacyjnym; • wskazuje elementy wymagające poprawy w przykładowej narracji; • ocenia, czy styl i ton opowieści są dopasowane do grupy odbiorców.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera sposób komunikacji i narracji w sposób sprzyjający budowaniu relacji i zaufania.	• określa zasady etycznego i empatycznego opowiadania historii w biznesie; • rozróżnia komunikację nastawioną na współpracę od komunikacji konfrontacyjnej; • analizuje przykładowe sytuacje, wskazując działania wspierające pozytywne relacje z odbiorcami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Efektom szkolenia będzie nabycie praktycznych umiejętności projektowania i opowiadania historii dopasowanych do celów organizacji, klientów i odbiorców.

Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił:

- rozpoznać i zastosować odpowiednią strukturę narracyjną do celu wystąpienia,
- tworzyć spójne, angażujące historie, które przekazują wartości marki lub idei,
- wykorzystywać storytelling do przekonywania, informowania i integrowania odbiorców,
- analizować i interpretować historie biznesowe (case studies), by doskonalić własny styl komunikacji,
- stosować techniki skutecznego przekazu – odpowiedni ton, tempo i akcentowanie kluczowych elementów,
- unikać najczęstszych błędów w opowiadaniu historii w kontekście biznesowym.

SZKOLENIE: 8 godzin zegarowych (w tym 1 godzina teorii oraz 7 godzin zajęć praktycznych).

MODUŁ 1: Wprowadzenie do storytellingu

- Przegląd struktur na przykładach
- Do jakich historii, która struktura będzie najlepsza pod kątem biznesowym
- Co każda historia mieć powinna

MODUŁ 2: Po co opowiadamy?

- Różne rodzaje narracji
- Storytelling jako narzędzie do przekonywania, informowania, integrowania
- Praca warsztatowa

MODUŁ 3: Zastosowanie storytellingu w biznesie

- Jak wykorzystywać modele storytellingowe w biznesie
- Storytelling danych
- Analiza case study i praca własna
- Praca warsztatowa i informacja zwrotna

MODUŁ 4: Sztuka skutecznego przekazu

- Jak zachować spójność
- Jak sposobem mówienia przyciągać uwagę
- Jak akcentować to, co kluczowe, by trafić w punkt
- Dobre praktyki i najczęstsze błędy: podsumowanie

Podczas szkolenia stosowane będą **metody interaktywne oraz aktywizujące uczestników**. Szkolenie realizowane jest metodami warsztatowymi, z wykorzystaniem aktywnych form pracy angażujących uczestników w proces uczenia się. W trakcie zajęć stosowane są m.in. ćwiczenia indywidualne i grupowe, analiza case studies, praca nad własnymi przykładami z praktyki zawodowej oraz moderowane dyskusje.

Podane godziny w harmonogramie są godzinami zegarowymi (60 minut). Całe szkolenie trwa 8 godzin zegarowych (1 dzień x 8 godzin - 09:00 - 17:00). Przerwy wliczone są w czas trwania szkolenia. Walidacja wliczona jest w czas trwania szkolenia.

Walidacja prowadzona będzie w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie i zaplanowana jest na ostatnie 15 minut szkolenia.

Metoda weryfikacji obecności – lista obecności. W przypadku specyficznych wymogów Operatora – do pozytywnego ukończenia szkolenia może być wymagane osiągnięcie **frekwencji na poziomie 80-100%** (w zależności od wymagań poszczególnych Operatorów).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Moduł 1	Przemysław Kutnyj	13-11-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 9 Przerwa	Przemysław Kutnyj	13-11-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 9 Moduł 2	Przemysław Kutnyj	13-11-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 9 Przerwa	Przemysław Kutnyj	13-11-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 9 Moduł 3	Przemysław Kutnyj	13-11-2025	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 9 Przerwa obiadowa	Przemysław Kutnyj	13-11-2025	14:00	14:45	00:45
7 z 9 Moduł 4	Przemysław Kutnyj	13-11-2025	14:45	16:30	01:45
8 z 9 Przerwa	Przemysław Kutnyj	13-11-2025	16:30	16:45	00:15
9 z 9 Walidacja	Przemysław Kutnyj	13-11-2025	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 217,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	152,21 PLN
Koszt osobogodziny netto	123,75 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).

Prowadzący posiada aktualne doświadczenie zawodowe w zakresie tematycznym szkolenia, doświadczenie zdobywane na bieżąco, w tym również w ciągu 5 lat przed datą opublikowania usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają książkę trenera jako skrypt, notesy i długopisy.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest opłacenie Szkolenia na dwa tygodnie przed nim.

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa stanowi formę kształcenia zawodowego w rozumieniu § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. i jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych, wobec czego podlega zwolnieniu z podatku od towarów i usług (VAT).

Adres

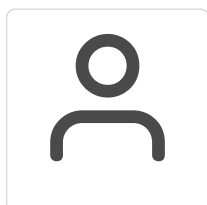
ul. Wspólna 56
00-686 Warszawa
woj. mazowieckie

Sala szkoleniowa znajduje się w dobrze skomunikowanej lokalizacji - Centrum Szkoleniowe Wspólna, w samym centrum Warszawy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Klimatyzacja

Kontakt



Przemysław Kutnyj

E-mail przemyslaw.kutnyj@gmail.com

Telefon (+48) 604 965 848