



Szkolenie z autoprezentacji – certyfikowany kurs online

Numer usługi 2025/10/27/135129/3107275

499,00 PLN brutto

499,00 PLN netto

62,38 PLN brutto/h

62,38 PLN netto/h

KRAJOWE
CENTRUM
EDUKACYJNE
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 02.02.2026 do 31.12.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / PR

Grupa docelowa usługi

Kurs jest przeznaczony dla osób, które chcą świadomie rozwijać swoje umiejętności autoprezentacji i skutecznej komunikacji w różnych sytuacjach życiowych i zawodowych. Idealnie sprawdzi się dla pracowników firm, menedżerów, handlowców, a także osób przygotowujących się do wystąpień publicznych, rozmów kwalifikacyjnych lub spotkań biznesowych. Szkolenie jest również polecane wszystkim, którzy pragną zwiększyć pewność siebie, poprawić postrzeganie własnej osoby przez innych oraz nauczyć się efektywnie wykorzystywać mowę ciała i emocje w kontaktach interpersonalnych.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1000

Forma prowadzenia usługi

zdalna

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

Celem kursu jest wyposażenie uczestników w umiejętności skutecznej autoprezentacji i komunikacji interpersonalnej, niezbędnej w kontaktach zawodowych i prywatnych. Kurs pozwala opanować techniki zarządzania mową ciała, intonacją głosu oraz kontrolą emocji, a także rozwija umiejętność tworzenia pozytywnego pierwszego wrażenia i budowania marki osobistej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczeń potrafi świadomie budować swój wizerunek i prezentować własne kompetencje w różnych sytuacjach społecznych i zawodowych.	Poprawne wykonanie zadań praktycznych dotyczących autoprezentacji i pierwszego wrażenia.	Test teoretyczny
Uczeń stosuje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej, w tym gesty, mimikę, ton głosu i kontakt wzrokowy.	Poprawna interpretacja i zastosowanie technik komunikacji w ćwiczeniach praktycznych.	Prezentacja
Uczeń radzi sobie ze stresem i treścią podczas wystąpień publicznych i rozmów biznesowych.	Uczestnik wykazuje kontrolę emocji w zadaniach praktycznych oraz w nagraniu autoprezentacji.	Prezentacja
Uczeń potrafi tworzyć angażujące prezentacje i dostosowywać przekaz do potrzeb różnych grup odbiorców.	Przygotowanie prezentacji końcowej zgodnej z zasadami personalizacji przekazu.	Prezentacja
Uczeń analizuje swoje mocne strony i obszary wymagające poprawy oraz świadomie rozwija umiejętności autoprezentacyjne.	Samoocena uczestnika oraz wnioski z otrzymanego feedbacku eksperta.	Prezentacja

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

Rozwój umiejętności autoprezentacji, komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz budowania pozytywnego wizerunku w sytuacjach zawodowych i społecznych.

Moduły szkoleniowe

Moduł 1: Fundamenty skutecznej autoprezentacji

- Definicja autoprezentacji jako kompetencji składającej się z wiedzy, umiejętności i postawy
- Psychologia pierwszego wrażenia - 7 sekund i 11 zmiennych oceny
- Różnica między świadomym wywieraniem wpływu a automatycznym zachowaniem
- Autentyczność jako klucz do wiarygodności
- Marka osobista - reputacja i obietnica wartości
- Storytelling w budowaniu wizerunku - ludzie kupują historie, nie cechy
- Efekt Pratfalla - siła pokazywania trudności obok sukcesów
- Spójność wizualna jako narzędzie budowania rozpoznawalności
- Konsekwencja w budowaniu marki - maraton, nie sprint
- Analiza SWOT w autoprezentacji - mapowanie potencjału
- Technika SMART w wyznaczaniu celów rozwojowych
- Plan wdrożenia na najbliższe 30 dni
- Kwestionariusz planowania i test wiedzy

Moduł 2: Mowa ciała i prezencja

- Komunikacja niewerbalna - mimika, gestykulacja, postawa, proksemika
- Trzy filary kontrolowania mowy ciała
- Świadome siedzenie i stanie - technika skanowania ciała
- Postawa siły Amy Cuddy
- Kontakt wzrokowy - wzór Kendona i technika trójkąta
- Prawdziwy uśmiech Duchenne'a vs fałszywy uśmiech
- Mikroekspresje i kontrola mimiki
- Gesty otwarte vs gesty-bariery
- Ilustratory i synchronizacja z mową
- Cztery strefy proksemiki Edwarda Halla
- Profesjonalny uścisk dłoni
- Różnice kulturowe w komunikacji dotykowej
- Pięć poziomów dress code'u (Business Formal do Casual)
- Psychologia kolorów w biznesie
- Etykieta biznesowa - zachowania przy stole i netykieta
- Kulturowe różnice w gestach
- Rozpoznawanie sygnałów kłamstwa, zainteresowania i znudzenia
- Techniki mowy ciała w negocjacjach
- Kontrola czerwienienia się - techniki oddechowe
- Oddychanie przeponowe, kwadratowe 4-4-4-4 i zaawansowane 4-7-8
- Plan systematycznej praktyki mowy ciała
- Ćwiczenia ugruntowujące i test wiedzy

Moduł 3: Głos jako narzędzie wpływu

- Prawidłowe oddychanie przeponowe jako fundament mocnego głosu
- Modulacja głosu - ton, tempo, głośność
- Techniki wyraźnej artykulacji
- Świadome pauzy i akcenty głosowe
- Eliminowanie słów-pasożytów ("yyy", "eee")
- Praca nad wadami wymowy
- Adaptacja głosu do komunikacji telefonicznej i online
- Ćwiczenia rozgrzewające aparat mowy
- Nagrywanie siebie i konstruktywna autoocena
- Trzy uniwersalne wskazówki dotyczące autoprezentacji
- Praktyczne ćwiczenia głosu i wymowy

Moduł 4: Sztuka prezentacji i występów

- Kluczowe elementy budowy skutecznej prezentacji
- Strukturyzacja przekazu od problemu do decyzji
- Techniki rozpoczynania prezentacji (prowokujące pytania, statystyki, anegdoty)
- Prezentacja danych i liczb - zasada "mniej znaczy więcej"
- Najczęstsze błędy w projektowaniu slajdów i dobre praktyki
- PowerPoint jako narzędzie wspierające, nie zastępujące przekaz
- Techniki angażowania publiczności (pytania, mini-warsztaty, narzędzia interaktywne)
- Zamykanie prezentacji i formułowanie wezwania do działania (CTA)
- Przygotowanie do sesji Q&A i prowadzenie dyskusji
- Przewidywanie trudnych pytań i strukturyzowanie odpowiedzi
- Elevator pitch - 30-sekundowy przekaz o sobie lub projekcie
- Test wiedzy z zakresu sztuki prezentacji

Moduł 5: Zarządzanie treścią i stresem

- Stres i treść jako sygnał wychodzenia ze strefy komfortu
- Fizjologia tremy i reakcja "walcz lub uciekaj"
- Treść jako atawistyczna siła do oswajania
- Lęk psychologiczny i przerwanie błędnego koła negatywnych myśli
- Praktyczne techniki oddechowe i relaksacyjne
- Aktywacja układu przywspółczulnego
- Technika wizualizacji sukcesu
- Tworzenie szczegółowych, multisensorycznych scenariuszy mentalnych
- Kotwiczenie pewności siebie - "przycisk mocy" z NLP
- Proces instalowania własnej kotwicy pewności siebie
- Techniki odpowiadania na trudne pytania z klasą
- Oddzielanie emocji od treści
- Odporność psychiczna jako elastyczność bambusa
- Cztery elementy odporności: zmiana perspektywy, zarządzanie emocjami, regeneracja, wsparcie społeczne
- Skracanie czasu cierpienia po porażkach
- Test wiedzy z zarządzania stresem i treścią

Moduł 6: Autoprezentacja w różnych sytuacjach zawodowych

- Świadome zarządzanie wizerunkiem w każdej interakcji
- Rozmowa kwalifikacyjna jako strategiczne spotkanie sprzedażowe
- Model STAR + Learning w opowiadaniu o doświadczeniach
- Efektywne spotkania biznesowe - od agendy po follow-up
- Networking jako budowanie autentycznych relacji
- Zasada "daj, zanim poprosisz"
- Prezentacje sprzedażowe skupione na wartości dla klienta
- Wystąpienia konferencyjne - Jedna Wielka Idea i struktura "trójki"
- Zarządzanie przestrzenią sceniczną i modulacja głosu
- Autoprezentacja online - ustawienie kamery, oświetlenie, tło
- Kompensacja bariery ekranu przez większą energię
- Small talk jako narzędzie budowania relacji
- Bezpieczne tematy konwersacyjne
- Zarządzanie wizerunkiem podczas negocjacji
- Autoprezentacja w mediach społecznościowych
- Wystąpienia w telewizji, radiu i wywiady prasowe
- Pięć zasad komunikacji medialnej
- Technika pomostu do trudnych pytań
- Prezentacje przed zarządem - perspektywa strategiczna
- Język pieniędzy, ryzyka i ROI
- Komunikacja kryzysowa - szybka reakcja, odpowiedzialność, empatia
- Techniki przyciągania uwagi i zarządzania dynamiką wystąpienia
- Czytanie mowy ciała publiczności
- Rozbrajanie oporu - słuchanie, parafrazowanie, wspólny grunt
- Test wiedzy z autoprezentacji w różnych sytuacjach

Moduł 7: Personal branding - budowanie marki osobistej

- LinkedIn jako dynamiczna mini-strona docelowa
- Strategia optymalizacji profilu LinkedIn

- Anatomia idealnego zdjęcia profilowego
- Content ekspercki - prostota, praktyczność, wiarygodność
- Różnica między rozpoznawalnością a autorytetem
- Cztery kroki budowania autorytetu
- Spójność między prezencją online a działaniem offline
- Reputacja online - proaktywne zarządzanie
- Networking oparty na autentycznych relacjach
- Zasada dawania wartości przed prośbami
- Plan rozwoju marki jako żywego procesu
- Definiowanie wizji i misji jako kompasu
- Cele krótko i długoterminowe
- Świadome inwestycje w rozwój kompetencji
- Test wiedzy z personal branding

Moduł 8: Zaawansowane techniki i long-term development

- Personalizacja przekazu do różnych odbiorców
- Tworzenie person odbiorców
- Cultural Intelligence (CQ) i komunikacja wysoko/nisko-kontekstowa
- Mapy person dla różnych typów odbiorców
- Cykl Kolba - uczenie się przez doświadczenie
- Autoprezentacja jako umiejętność proceduralna
- Pełny Cykl Kolba w praktyce - nagrywanie, analiza, hipotezy, testowanie
- Tygodniowy program rozwoju aspektów autoprezentacji
- Technika jednego punktu i eliminacja rozpraszaczy
- Rytuał przedwystąpieniowy jako psychiczna kotwica
- Profesjonalna lista kontrolna wystąpienia
- System śledzenia postępów
- Kamera jako narzędzie obiektywnej autooceny
- Protokół systematycznej analizy nagrań
- Portfolio wideo jako narzędzie personal branding
- 30-dniowe wyzwanie nagrywania i analizowania prezentacji
- Sztuka profesjonalnego wejścia i wykorzystania pierwszych sekund
- Mocne otwarcie wystąpienia
- Unikalna sygnatura prezentera
- Trzy typy odbiorców: wizualni, słuchowi, kinestetyczni
- Adaptacja prezentacji do preferencji percepcyjnych audytorium
- Strategiczny 5-letni plan rozwoju
- Piramida mistrzostwa - od fundamentów do statusu eksperta
- Filozofia Kaizen - codzienne małe ulepszenia
- Wielopoziomowe kamienie milowe
- Egzamin końcowy certyfikacyjny

CZEGO NAUCZYSZ SIĘ NA KURSIE?

Po ukończeniu kursu Szkolenie z Autoprezentacji będziesz potrafić:

- **Mowa ciała i komunikacja niewerbalna:** Świadomie kontrolować postawę, gesty, kontakt wzrokowy i mimikę, czytać sygnały innych ludzi oraz wykorzystywać dress code i savoir-vivre do budowania profesjonalnego wizerunku
- **Pierwsze wrażenie:** Robić niezapomniane pierwsze wrażenie w 7 sekund, zarządzać każdym elementem początkowej interakcji i budować zaufanie od pierwszego kontaktu
- **Głos i emisja:** Przekształcić swój głos w narzędzie wpływu przez techniki emisji, modulacji i artykulacji, eliminować wady wymowy i pasożyty językowe
- **Prezentacje i wystąpienia:** Tworzyć prezentacje, które przykuwają uwagę, stosować storytelling i wizualizację danych, angażować publiczność i prowadzić dyskusje
- **Zarządzanie stresem:** Oswajać tremę i przekształcać ją w energię, używać technik oddechowych, wizualizacji i kotwiczenia pewności siebie (NLP)
- **Autoprezentacja w biznesie:** Profesjonalnie prezentować się w rozmowach kwalifikacyjnych, spotkaniach biznesowych, networkingu, przed zarządem i w komunikacji medialnej
- **Personal branding:** Budować silną markę osobistą opartą na autentyczności, optymalizować LinkedIn, tworzyć content ekspercki i zarządzać reputacją online
- **Zaawansowane techniki:** Personalizować przekaz do różnych odbiorców, stosować Cykl Kolba w uczeniu się, wykorzystywać kamerę do autooceny i budować długoterminowy plan rozwoju

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	499,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	499,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	62,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	62,38 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje dostęp do materiałów edukacyjnych wspierających proces nauki oraz umożliwiających samodzielne ćwiczenia i utrwalanie wiedzy. Materiały obejmują:

- Interaktywne materiały wideo HD**
 - Pełne nagrania wszystkich modułów szkolenia
 - Dostęp 24/7, możliwość powtarzania lekcji w dowolnym tempie
- Pakiet praktycznych dokumentów PDF**
 - Check-listy i szablony prezentacji
 - Przykłady dobrych praktyk autoprezentacji
 - Instrukcje do ćwiczeń praktycznych
- Zadania praktyczne i case studies**
 - Ćwiczenia z autoprezentacji w kontekście biznesowym i osobistym
 - Symulacje wystąpień publicznych
 - Analiza i feedback własnych prezentacji
- Testy i quizy online po każdym module**
 - Interaktywne pytania pozwalające sprawdzić poziom wiedzy
 - Natychmiastowe wyniki i wskazówki do dalszej nauki
- Materiały dodatkowe i ekskluzywne poradniki eksperckie**
 - Poradnik "Dress code i autoprezentacja"
 - 5 gestów, które zniechęcają odbiorcę
 - Lista 10 książek o psychologii i autoprezentacji
 - Krótkie ćwiczenia poprawiające postawę ciała

Dostęp do materiałów:

- Bezterminowy, z każdego urządzenia z dostępem do internetu
- Materiały umożliwiają kontynuację nauki po zakończeniu kursu
- Wszystkie materiały są w formie elektronicznej i gotowe do pobrania

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

Szkolenie jest przeznaczone dla osób spełniających poniższe kryteria:

- Osoby pełnoletnie zainteresowane rozwijaniem kompetencji z zakresu autoprezentacji i komunikacji interpersonalnej.
- Uczestnicy chcący zdobyć praktyczne umiejętności w zakresie wystąpień publicznych, budowania marki osobistej oraz skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
- Brak wymagań wstępnych dotyczących wykształcenia czy doświadczenia zawodowego – szkolenie dostosowane jest do osób początkujących i średniozaawansowanych.
- Gotowość do aktywnego uczestnictwa w zadaniach praktycznych i testach sprawdzających wiedzę.

Ograniczenia:

- Maksymalna liczba uczestników w jednym cyklu nie jest określona – szkolenie realizowane jest w formule online, co umożliwia uczestnictwo z dowolnego miejsca.

Warunki techniczne

Warunki techniczne

Aby efektywnie uczestniczyć w szkoleniu online, uczestnik powinien zapewnić:

- **Sprzęt:** komputer, laptop lub tablet z dostępem do Internetu; smartfon może być używany do części materiałów, jednak niektóre ćwiczenia wymagają większego ekranu.
- **Przeglądarka internetowa:** aktualna wersja przeglądarek Chrome, Firefox, Edge lub Safari.
- **Połączenie z Internetem:** stabilne, zalecane minimum 10 Mb/s, aby umożliwić płynne odtwarzanie materiałów wideo HD.
- **Konto na platformie szkoleniowej:** uczestnik otrzymuje login i hasło do indywidualnego konta, które umożliwia dostęp do wszystkich modułów, testów i materiałów dodatkowych.

Kontakt



Pamela Sawicka

E-mail kontakt@kursyszkolenia.online

Telefon (+48) 61 6427 010