



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

77 ocen

Wystąpienia publiczne i skuteczne prezentacje - szkolenie

Numer usługi 2025/12/08/140920/3199285

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 15.01.2026 do 16.01.2026

2 090,00 PLN brutto

2 090,00 PLN netto

130,63 PLN brutto/h

130,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Do udziału w szkoleniu „Wystąpienia publiczne” zapraszamy:

- osoby prezentujące przed zarządem i menedżerami,
- członków zespołów projektowych oraz współpracowników,
- prelegentów występujących przed setkami uczestników konferencji, prelekcji czy seminariów,
- przedstawicieli handlowych prowadzących prezentacje w kameralnym gronie klientów,
- osoby występujące przed kamerą,
- przełożonych i liderów zespołów, którzy przemawiają do swoich pracowników,
- osoby przygotowujące się do roli trenera oraz trenerów-samouków.

Celem Twojego wystąpienia może być m.in.:

- przemowa motywacyjna,
- prezentacja w PowerPoint,
- omówienie wyników w Excelu,
- analiza ryzyk i problemów,
- przedstawienie rekomendacji,
- przekazanie nowych informacji,
- wspieranie rozwoju i uczenia innych.

W szkoleniu mogą uczestniczyć również osoby zaangażowane w inne projekty.

Usługa jest także adresowana do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Wystąpienia publiczne i skuteczne prezentacje” przygotowuje do stosowania technik, które pomagają zaintrygować odbiorcę, wywołać u niego uśmiech i refleksję, ułatwić zapamiętanie przekazu oraz wspierać realizację zaplanowanych celów zgodnie z założoną intencją.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wzbudza i utrzymuje zainteresowanie słuchaczy od pierwszych słów.	Uczestnik potrafi zainteresować audytorium na początku prezentacji.	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik kontroluje modulację i dynamikę głosu.	Uczestnik stosuje techniki modulacji i dynamiki głosu podczas prezentacji.	Wywiad ustrukturyzowany 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

1. Stres i trema – jak przemawiać ze spokojem?

- Techniki redukcji stresu z poziomu mózgu gadziego i ssaczego.
- Metody przekształcania stresu w naturalną gestykulację i dynamiczną modulację głosem.
- Techniki zamiany stresu w naturalny spokój.
- Jeśli szukasz najbardziej zaawansowanych technik do stresu, pewności siebie i MOCY w przemawianiu pod presją czasu - to szkolenie jest kopią niniejszego z dodatkowymi technikami i ćwiczeniami:
- Sztuka Wystąpień publicznych dla AMBITNYCH

2. Jak zaciekawiać, intrygować publiczność?

- **Techniki budowania zaciekawienia, napięcia, dialogu, rozbawienia:**
 - **Zabiegami retorycznymi** - zaraz Ci o nich powiem, psst... Czytaj dalej.
 - **Strukturą Sinusoidy™** - trzymaj publiczność w napięciu przez całe wystąpienie!
 - **Strukturą Rekina™** - sprawisz, że odbiorcy będą chcieli połączyć każde Twoje słowo i będą prosili o więcej!
 - **Gadżetami** - wytrącisz wszystkich ze schematów myślowych i zapadniesz w pamięć!
 - Narzędziami wspierającymi - **slajdy, flipchart** - one też są silnymi narzędziami do intrygowania!
- **Zabiegi retoryczne, których wszyscy nieświadomie codziennie używamy, a świadomie stosowane - są potężnymi katalizatorami uwagi:** odwołania, antytezy, pauzy, powtórzenia, metafora, anegdota, pytania i pytania retoryczne.

3. Autoprezentacja - jak opanować naturalną mowę ciała?

- **Wzrok i kontakt wzrokowy** - dostaniesz kilka technik, dzięki którym Twoje oczy będą wiedziały co robić;) podczas:
 - na **konferencjach** i eventach gdy publika ma dziesiątki/setki osób
 - na kameralnych wystąpieniach dla kilku osób
 - podczas **wywiadów/udziału** w programach **TV**
 - podczas prowadzenia spotkań/prezentacji w systemie wideokonferencji lub hybrydowym - część osób na sali, część łączy się wideokonferencją
- **Mowa ciała** - body language - nauczymy Cię **czuć się w swoim ciele podczas wystąpień publicznych jak ryba w wodzie!** Dopasujemy najlepiej pasujące do Ciebie i wspierające Twój autorytet:
 - mimikę (Twoje najlepsze wyrazy twarzy),
 - postawę (m.in. układy nóg, ustawienie bioder),
 - gesty statyczne (m.in. łódki, wieżyczki, macho itp),
 - gestykulację (dodając dynamiki Twojemu wystąpieniu), z mikrofonem, prezydentem, z podkładką/deską.
- **Poruszanie się przed publicznością w trakcie wystąpienia** - pozyskasz wiedzę i przećwiczysz:
 - proksemikę - jakie odległości zachować od publiczności, jak i gdzie chodzić po scenie,
 - gdzie i jak siadać (bez przeszkód, przy stole, na kanapie/fotelu - zwłaszcza w TV)
 - jak poruszać się przy narzędziach - rzutniku, mównicy, flipcharcie.
 - Elementy **savoir-vivre w prezentacji** - czego nie wypada a co wolno robić.

4. Skuteczne prezentacje – jak zyskać przychyłność odbiorców?

- Co decyduje o efektywności Twojego przekazu, przemowy - **psychologia przekonywania i perswazji**
- **Przekonujące struktury i scenariusze wystąpień publicznych używane przez najlepszych mówców** (m.in. Steve Jobs, Anthony Robbins, Brian Tracy, Barack Obama)
- Projektowanie struktury treści – czyli co zrobić, by przekaz był utrzymujący skupienie, zrozumiały i efektywny:
 - **Struktura Perswazji™** – jak wzbudzić i utrzymać dynamikę wystąpienia publicznego oraz przekonać odbiorcę do pożądanых myśli i decyzji.
 - **Model Rekina™** – jak zjednać sobie odbiorcę i **zostawić na długo w jego głowie nasze wystąpienie.**
- Wzorce budowania, funkcje i proporcje treści: wstępu, rozwinięcia i zakończenia prezentacji.
- Zarządzanie czasem - proporcje czasowe dla elementów wystąpienia publicznego.
- Jeśli chcesz szybko i skutecznie tworzyć slajdy i opanować tworzenie prezentacji od strony technicznej, sprawdź to
- szkolenie: Wystąpienia publiczne i
- **prezentacje w PowerPoint**

5. Twój głos – narzędzie siły i pewności siebie

Twój głos nabierze mocy i barwy dzięki prostym ćwiczeniom do pracy nad emisją głosu:

- dykcją,
- pauzami,
- oddychaniem,
- oraz modulacją następującymi elementami: głośnością, szybkością, intonacją, tembrem.

6. Trudne sytuacje – jak reagować spokojnie i z klasą?

- Publiczność niezainteresowana, znudzona - techniki do pobudzenia.
- Jak sobie radzić, kiedy wydarzy się coś nieprzewidywanego?
- Jak reagować, gdy nie znamy odpowiedzi na zadane pytanie?
- Odbiorca nieśmiały, małomówny - techniki do otwierania.
- Uczestnik gadatliwy, błaznujący - techniki do wyciszenia.

7. Jak dynamicznie prowadzić prezentacje online?

Ten moduł realizujemy podczas treningu indywidualnego, który masz w pakiecie ze szkoleniem - patrz sekcja Benefity

- Mowa ciała podczas prezentacji online
- Jak utrzymać uwagę uczestników prezentacji online?
- Skuteczne techniki pobudzenia zainteresowania i utrzymania uwagi podczas prezentacji online
- Jak mówić z pasją i energią i zadbać o emocjonalny przekaz?
- Zakończenie – czyli jak zadbać o efektywność

8. Praktyczne ćwiczenia i treningi wystąpień

- **Szkolenie z wystąpień publicznych i prezentacji** jest prowadzone warsztatowo - każdy uczestnik **ćwiczy wystąpienia** przed resztą grupy **kilkaście razy w trakcie szkolenia**
- Wszystkie prezentacje i wystąpienia uczestników (łącznie 8) **są nagrywane kamerą**, łącznie z **informacją zwrotną o obszarach do rozwoju i silnych stronach** udzielaną przez trenera i wybranych Uczestników. Uczestnik otrzymuje swoje nagrania, aby móc dalej doskonalić swój warsztat po szkoleniu.
- Na koniec szkolenia - wyzwanie końcowe: każdy uczestnik ćwicz całą zdobytą wiedzę i umiejętności oraz wszystkie poznane techniki przygotowując swoje zawodowe wystąpienie i prezentuje je przed resztą grupy.
- Otrzymasz od trenera **nagranie video** Twojego **Indywidualnego Planu rozwojowego**:
 - Co wzmacniać,
 - Czego unikać,
 - Nad czym pracować w pierwszej kolejności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Stres i trema – jak przemawiać ze spokojem?	Tomasz Krajewski	15-01-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa kawowa	Tomasz Krajewski	15-01-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Jak zaciekawiać, intrygować publiczność?	Tomasz Krajewski	15-01-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 15 Lunch	Tomasz Krajewski	15-01-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Autoprezentacja - jak opanować naturalną mowę ciała?	Tomasz Krajewski	15-01-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Tomasz Krajewski	15-01-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Skuteczne prezentacje – jak zyskać przychyłność odbiorców?	Tomasz Krajewski	15-01-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Twój głos – narzędzie siły i pewności siebie	Tomasz Krajewski	16-01-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa kawowa	Tomasz Krajewski	16-01-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Trudne sytuacje – jak reagować spokojnie i z klasą?	Tomasz Krajewski	16-01-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Lunch	Tomasz Krajewski	16-01-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Jak dynamicznie prowadzić prezentacje online?	Tomasz Krajewski	16-01-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 Przerwa kawowa	Tomasz Krajewski	16-01-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Praktyczne ćwiczenia i treningi wystąpień	Tomasz Krajewski	16-01-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Walidacja	-	16-01-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 090,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 090,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Krajewski

Certyfikowany Trener Biznesu z wieloletnim doświadczeniem, coach ICC, mentor i twórca programów szkoleniowych. Przez lata pracował jako dyrektor sprzedaży, dyrektor zarządzający oraz prezes firmy. Od ponad 20 lat wspiera managerów i zespoły z wielu branż, a pod jego opieką rozwijało się już ponad 5000 pracowników.

Jako dyrektor sprzedaży Property Group Sp. z o.o. (RynekPierwotny.pl) stworzył i wdrożył strategię rozwoju działu handlowego, nowy system motywacyjny i zmieniony model sprzedaży. W efekcie zwiększył kompetencje zespołu oraz trzykrotnie podniósł przychody w ciągu 2,5 roku.

Pełniąc funkcję dyrektora zarządzającego w firmie logistycznej, odpowiadał za poprawę rentowności przedsiębiorstwa. Wprowadzone zmiany w operacjach, bezpieczeństwie, finansach i sprzedaży doprowadziły do wyraźnego wzrostu rentowności już po 6 miesiącach oraz 30% wzrostu liczby klientów.

Jako prezes spółki z branży automatyki budynkowej zbudował firmę od podstaw, osiągając 2 mln zł sprzedaży w 1,5 roku. Stworzył autorski system automatyki budynkowej, który zdobył najwyższą ocenę w regionie i uzyskał dofinansowanie UE.

Wspiera kadrę zarządzającą, m.in. w projektach rządowych, a jego praca została opisana w publikacji „Leadership in Times of Crisis”. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu przywództwa, zarządzania zmianą, sprzedaży, negocjacji, komunikacji, obsługi klienta, prezentacji oraz coachingu menedżerskiego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają drukowane materiały szkoleniowe zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień, a także dodatkowe handouty. Każdy z nich uzyska również dostęp do platformy online, na której znajdą pliki do druku, komplet ćwiczeń, prezentację ze szkolenia oraz listę polecaną literatury.

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu

Szkolenie odbywa się w gwarantowanym terminie po zapisaniu się minimum 4 uczestników.

Co otrzymasz dodatkowo?

Ty i trener

- W ciągu roku od ukończenia szkolenia *Wystąpienia publiczne i skuteczne prezentacje* otrzymasz **90 minut indywidualnego treningu** – spotkanie jeden na jeden z trenerem, twarzą w twarz, w naszym biurze.
- **Nielimitowany kontakt telefoniczny z trenerem** – abyś mógł/mogła skonsultować wyzwania pojawiające się już po szkoleniu.

Troska o Twoje potrzeby przed szkoleniem

Trener skontaktuje się z Tobą w ciągu 2 dni od zgłoszenia, aby poznać Twoje potrzeby, wyzwania oraz kontekst zawodowy, tak by dopasować szkolenie do realnych sytuacji, z którymi się mierzysz.

Wygodne fotele :)

Stworzyliśmy w Warszawie własną salę szkoleniową, zapewniającą komfort i wysoką jakość pracy – w tym naprawdę wygodne fotele.

**Okolo 90% szkoleń odbywa się w sali 4GROW.*

Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/wystapienia-publiczne-szkolenie-prezentacje-szkolenia>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro

- Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską
- Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)
- Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

- Warszawa Centralna
- Warszawa Śródmieście WKD
- Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności, oprócz miejsc parkingowych przy ulicy, dostępne są również prywatne parkingi. Przykładowo,

przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z dostępnych miejsc parkingowych można także skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (koszt: 60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kacper Kalinowski

E-mail kacper.kalinowski@4grow.pl

Telefon (+48) 791 412 204