



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

532 oceny

Szkolenie - Wystąpienia publiczne, autoprezentacja i prezentacja oferty - aktywny trening

Numer usługi 2025/12/12/159753/3209327

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 20:00 h

📅 18.06.2026 do 19.06.2026

2 214,00 PLN brutto
1 800,00 PLN netto
110,70 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Identyfikatory projektów

Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Małopolski Pociąg do kariery, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Kierunek - Rozwój

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do przedsiębiorców, kadry zarządzającej, specjalistów. Dedykowane jest osobom, które w swojej pracy prezentują oferty, prowadzą spotkania, występują publicznie lub reprezentują firmę na zewnątrz. Szkolenie jest szczególnie polecane tym, którzy chcą zwiększyć pewność siebie, poprawić skuteczność komunikacji i budować profesjonalny wizerunek.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- NETBON 2
- Lubuskie Bony Rozwojowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.

Minimalna liczba uczestników

1

| | |
|--|--|
| Maksymalna liczba uczestników | 8 |
| Data zakończenia rekrutacji | 11-06-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 20 |
| 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 usługi jest rozwój umiejętności skutecznego prowadzenia prezentacji w sposób angażujący i dostosowany do potrzeb odbiorców. Uczestnik nabędzie kompetencje w zakresie budowania profesjonalnego wizerunku prezentera, radzenia sobie ze stresem i trudnymi sytuacjami w trakcie wystąpień publicznych, a także stosowania skutecznych metod utrzymania uwagi i energii słuchaczy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|------------------|
| Potrafi prowadzić prezentacje | umiejętnie promuje przedstawiane treści | Test teoretyczny |
| | zachowuje odpowiednią kolejność prezentowanych treści – wykazuje znajomość etapów prezentacji | Test teoretyczny |
| Potrafi budować wrażenie | dostosowuje styl prezentacji do odbiorców i tematu | Test teoretyczny |
| | stosuje metody kierowania poziomem energii uczestników w trakcie prezentacji | Test teoretyczny |
| | w trakcie prezentacji nawiązuje i podtrzymuje kontakt ze słuchaczami | Test teoretyczny |
| Radzi sobie z sytuacjami trudnymi i własnym stresem w trakcie prezentacji | zna sposoby radzenia sobie z przeżywanym stresem i tremą | Test teoretyczny |
| | stosuje metody radzenia sobie z brakiem zainteresowania/znudzeniem odbiorców | Test teoretyczny |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x 2 dni

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

MODUŁ 1 : Stres i trema – jak przemawiać ze spokojem?

- Techniki redukcji stresu z poziomu mózgu
- Metody przekształcania stresu w naturalną gestykulację i dynamiczną modulację głosem.
- Techniki zamiany stresu w naturalny spokój.

MODUŁ 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.

MODUŁ : 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 - czuć się w swoim ciele podczas wystąpień publicznych jak ryba w wodzie!** Dopasujemy najlepiej pasujące do Ciebie i wspierające Twój autorytet:
 - mimikę
 - postawę
 - gesty statyczne
 - gestykulację
- **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
 - jak poruszać się przy narzędziach - rzutniku, mównicy, flipcharcie.
 - Elementy **savoir-vivre w prezentacji** - czego nie wypada a co wolno robić.

MODUŁ 4 : Skuteczne prezentacje – jak zyskać przychylność odbiorców?

- Co decyduje o efektywności Twojego przekazu, przemowy - **psychologia przekonywania i perswazji**
- 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 pożądanych 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.

MODUŁ 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.

MODUŁ 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.

MODUŁ 7 : Jak dynamicznie prowadzić prezentacje online?

- 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

MODUŁ 8 : Praktyczne ćwiczenia i treningi

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test | - | 18-06-2026 | 09:00 | 09:10 | 00:10 |
| 2 z 16 Stres i tema – jak przemawiać ze spokojem? | Artur Płonka | 18-06-2026 | 09:10 | 10:30 | 01:20 |
| 3 z 16 PRZERWA | Artur Płonka | 18-06-2026 | 10:30 | 10:40 | 00:10 |
| 4 z 16 Jak zaciekawiać, intrygować publiczność? | Artur Płonka | 18-06-2026 | 10:40 | 12:55 | 02:15 |
| 5 z 16 PRZERWA | Artur Płonka | 18-06-2026 | 12:55 | 13:20 | 00:25 |
| 6 z 16 Autoprezentacja - jak opanować naturalną mowę ciała? | Artur Płonka | 18-06-2026 | 13:20 | 15:35 | 02:15 |
| 7 z 16 PRZERWA | Artur Płonka | 18-06-2026 | 15:35 | 15:45 | 00:10 |
| 8 z 16 Skuteczne prezentacje – jak zyskać przychyłość odbiorców? | Artur Płonka | 18-06-2026 | 15:45 | 17:15 | 01:30 |
| 9 z 16 Twój głos – narzędzie siły i pewności siebie | Artur Płonka | 19-06-2026 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 10 z 16 PRZERWA | Artur Płonka | 19-06-2026 | 10:30 | 10:40 | 00:10 |
| 11 z 16 Trudne sytuacje – jak reagować spokojnie i z klasą? | Artur Płonka | 19-06-2026 | 10:40 | 12:55 | 02:15 |
| 12 z 16 PRZERWA | Artur Płonka | 19-06-2026 | 12:55 | 13:20 | 00:25 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 13 z 16 Jak dynamicznie prowadzić prezentacje online? | Artur Płonka | 19-06-2026 | 13:20 | 15:35 | 02:15 |
| 14 z 16 PRZERWA | Artur Płonka | 19-06-2026 | 15:35 | 15:45 | 00:10 |
| 15 z 16 Praktyczne ćwiczenia i treningi | Artur Płonka | 19-06-2026 | 15:45 | 17:05 | 01:20 |
| 16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test | - | 19-06-2026 | 17:05 | 17:15 | 00:10 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 214,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 800,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 110,70 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 90,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Płonka

Od 2000 roku specjalizuje się w szkoleniach związanych zarówno z procesami projektowymi, sprzedażowymi jak i zarządczymi. Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami oraz 10 letnie w zakresie objętym tematem szkolenia. Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami.

Doświadczenie w zakresie zarządzania projektami, sprzedaży i zarządzania podwładnymi budował współpracując z takimi firmami jak Pepco, ZM Legmet, Cermag, CCC czy Intermoda Fashion.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej.

Prowadzi projekty szkoleniowe związane z kierowaniem zespołem produkcji oraz współpracy międzydziałowej.

W ostatnich 5 latach realizował projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrowały się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich, handlowych, interpersonalnych, m.in:

zarządzanie zespołami

leadership

przywództwo

wystąpienia publiczne

mobbing i dyskryminacja

organizacja pracy i zarządzanie czasem

komunikacja oparta na EXTENDED DISC

prowadzenie zebrań, spotkań

komunikacja i asertywność, budowanie relacji w organizacji

zarządzanie sobą w czasie

techniki sprzedaży i negocjacji

budowanie zespołów

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika w formie papierowej (skrypt), teczki, notesy oraz długopisy. Po szkoleniu e-book tematyczny wysłany na adres mailowy (format pdf).

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku : usługa szkoleniowa mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych w co najmniej 70% - zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 poz. 1722) w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Adres

ul. Josepha Conrada 29/A

31-357 Kraków

woj. małopolskie

Hotel Conrad Comfort

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 333 003 145