Możliwość dofinansowania

Grupa Szkoleniowa SOLBERG Sp. z o.o.

4,4 / 5

532 oceny

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

Numer usługi 2025/12/15/159753/3213230

Poznań

Usługa szkoleniowa

stacjonarna

20:00 h

15.10.2026 do 16.10.2026

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	Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, 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	08-10-2026
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

KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA NIEZBĘDNY ELEMENT UDANEJ PREZENTACJI – 1 DZIEŃ

MODUŁ 1 EFEKTYWNA KOMUNIKACJA TAJNĄ BRONIĄ PRELEGENTA

Czym jest komunikacja interpersonalna

Model komunikacji wg. Shannona i Waver

Składowe komunikacji

Pierwsze wrażenie, a wpływ na odbiór przemówienia/ prezentacji

MODUŁ 2 STYLE SPOŁECZNE, A SKUTECZNOŚĆ KOMUNIKACJI PODCZAS PREZENTACJI

tyle społeczne / komunikacyjne a bazie metodologii DISC

Określenie własnego stylu w komunikacji

Rozpoznawanie i dostosowanie komunikatu do innego stylu komunikacyjnego

MODUŁ 3 NARZĘDZIA SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI PODCZAS PREZENTACJI I WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

Podstawowe rodzaje pytań :

-pytania otwarte

-pytania zamknięte

Zaawansowane rodzaje pytań

-pytania faktograficzne

-pytania genetyczne

-pytania hipotetyczne

-pytania o cud

Narzędzia precyzyjnej komunikacji :

- parafraza

- klaryfikacja

- aktywne słuchanie

MODUŁ 4 POSTAWA ASERTYWNA PODCZAS PREZENTACJI, WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH I PREZENTACJI OFERTY

Czym jest asertywność i jak mądrze z niej korzystać w świecie biznesu

Macierz postaw życiowych wg. Harrisa

Narzędzia asertywnej komunikacji :

- Asertywna odmowa

- Obrona własnych granic psychologicznych

- Asertywna reakcja na krytykę

- Komunikat JA

PREZENTACJE BIZNESOWE AKTYWNY TRENING - 2 DZIEŃ

MODUŁ 1 SIŁA JEST W TOBIE, CZYLI SUBTELNA SZTUKA AUTOPREZENTACJI

Jak zbudować swój autorytet jako prezentera

Pierwsze wrażenie i jego wpływ na odbiór całej prezentacji

Jak się ciekawie przedstawić i mówić o sobie - model Elevator Pitch

Autoprezentacja na forum każdego z uczestników

MODUŁ 2 JAK OPANOWAĆ TREMĘ I RADZIĆ SOBIE Z TRUDNYMI SYTUACJAMI PODCZAS PREZENTACJI

Sposoby „uspokojenia organizmu” w sytuacji prezentacji

Metody szybkiego i skutecznego wprowadzenia się w dobry nastrój

Sposoby zwiększenia pewności siebie przed prezentacją

Jak radzić sobie z trudnym słuchaczem (słuchacz agresywny, podważający zdanie prowadzącego,

przesadnie skupiony na szczegółach, itp)

Pytania i odpowiedzi- szansa czy zagrożenie

Sposoby odpowiedzi na trudne / zaskakujące pytania

Aktywne słuchanie szansą na uniknięcie trudnych sytuacji.

MODUŁ 3 JAK PRZYGOTOWAĆ KAŻDĄ PREZENTACJĘ - KONSTRUKCJA DOBREJ PREZENTACJI

Cel i zakładany rezultat prezentacji

Analiza słuchaczy, czyli do kogo będę mówił i jak dostosować komunikat do audytorium

Jak wywołać efekt WOW, czyli mocny początek i jeszcze mocniejsze zakończenie

8 etapowy model przygotowania każdego wystąpienia/ prezentacji biznesowej

Uniwersalne struktury prezentacji

Potęga checklisty

MODUŁ 4 VIDEOTRENING PREZENTACJI

Ćwiczenie wcześniej przygotowanych prezentacji na forum

Analiza wystąpień

Feedback trenerski i ze strony grupy

Warsztaty szkoleniowe odbędą się z wykorzystaniem kamery i możliwością nagrywania.

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	-	15-10-2026	09:00	09:10	00:10
2 z 16 Stres i trema – jak przemawiać ze spokojem?	Artur Płonka	15-10-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	15-10-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 16 Jak zaciekawiać, intrygować publiczność?	Artur Płonka	15-10-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	15-10-2026	12:55	13:20	00:25

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 16 Autoprezentacja - jak opanować naturalną mowę ciała?	Artur Płonka	15-10-2026	13:20	15:35	02:15
7 z 16 Przerwa	Artur Płonka	15-10-2026	15:35	15:45	00:10
8 z 16 Skuteczne prezentacje – jak zyskać przychylność odbiorców?	Artur Płonka	15-10-2026	15:45	17:15	01:30
9 z 16 Twój głos – narzędzie siły i pewności siebie	Artur Płonka	16-10-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	16-10-2026	10:30	10:40	00:10
11 z 16 Trudne sytuacje – jak reagować spokojnie i z klasą?	Artur Płonka	16-10-2026	10:40	12:55	02:15
12 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	16-10-2026	12:55	13:20	00:25
13 z 16 Jak dynamicznie prowadzić prezentacje online?	Artur Płonka	16-10-2026	13:20	15:35	02:15
14 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	16-10-2026	15:35	15:45	00:10
15 z 16 Praktyczne ćwiczenia i treningi	Artur Płonka	16-10-2026	15:45	17:05	01:20
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	16-10-2026	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 zarządzanie 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. Piekary 5
61-823 Poznań
woj. wielkopolskie

Hotel DeSilva

Kontakt

Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl
Telefon (+48) 333 003 145