Możliwość dofinansowania

Grupa Szkoleniowa SOLBERG Sp. z o.o.

4,5 / 5

421 ocen

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

Numer usługi 2025/12/15/159753/3213230

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

Poznań / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
20 h
15.10.2026 do 16.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
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 „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
	dostosowuje styl prezentacji do odbiorców i tematu	Test teoretyczny
Potrafi budować wrażenie	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 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

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 przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	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 EFEKTYWNA KOMUNIKACJA TAJNĄ BRONIĄ PRELEGENTA	Łukasz Fiuczyński	15-10-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 16 PRZERWA	Łukasz Fiuczyński	15-10-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 16 STYLE SPOŁECZNE, A SKUTECZNOŚĆ KOMUNIKACJI PODCZAS PREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	15-10-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 16 PRZERWA	Łukasz Fiuczyński	15-10-2026	12:55	13:20	00:25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 16 NARZĘDZIA SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI PODCZAS PREZENTACJI I WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH	Łukasz Fiuczyński	15-10-2026	13:20	15:35	02:15
7 z 16 Przerwa	Łukasz Fiuczyński	15-10-2026	15:35	15:45	00:10
8 z 16 POSTAWA ASERTYWNA PODCZAS PREZENTACJI, WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH I PREZENTACJI OFERTY	Łukasz Fiuczyński	15-10-2026	15:45	17:15	01:30
9 z 16 SIŁA JEST W TOBIE, CZYLI SUBTELNA SZTUKA AUTOPREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	16-10-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 16 PRZERWA	Łukasz Fiuczyński	16-10-2026	10:30	10:40	00:10
11 z 16 JAK OPANOWAĆ TREMĘ I RADZIĆ SOBIE Z TRUDNYMI SYTUACJAMI PODCZAS PREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	16-10-2026	10:40	12:55	02:15
12 z 16 PRZERWA	Łukasz Fiuczyński	16-10-2026	12:55	13:20	00:25
13 z 16 JAK PRZYGOTOWAĆ KAŻDĄ PREZENTACJĘ - KONSTRUKCJA DOBREJ PREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	16-10-2026	13:20	15:35	02:15
14 z 16 PRZERWA	Łukasz Fiuczyński	16-10-2026	15:35	15:45	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 16 VIDEOTRENING PREZENTACJI	Łukasz Fiuczyński	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

Łukasz Fiuczyński

Przedsiębiorca, trener, mówca, a przede wszystkim praktyk sprzedaży oraz wystąpień. Posiada ponad 18-letnie doświadczenie w sprzedaży. Umiejętności handlowe zdobywał pracując na stanowiskach handlowca, kierownika, głównego specjalisty ds. rozwoju sprzedaży i menedżera rynku sprzedaży. Od 12 lat związany z branżą szkoleniową. Współautor 11-dniowej Akademii Handlowca B2B, Wicemistrz Polski w wystąpieniach publicznych organizacji Toastmasters International (2021r.) Autor podcastu o komunikacji i wystąpieniach publicznych “Mówić każdy może”. Regularnie publikuje artykuły eksperckie w magazynach branżowych Szef Sprzedaży i As Sprzedaży
Specjalizacja trenerska: szkolenia z obszaru sprzedaży B2B, B2C, sprzedaż doradcza, budowanie wartości rozwiązania, techniki sprzedaży, sprzedaż przez telefon oraz bezpośrednia, obsługa klienta, wywieranie wpływu, wystąpienia publiczne, storytelling, storytelling w sprzedaży.

Specjalizacja treberska :
sprzedaży,
negocjacji,

obsługi klienta,
zarządzania zespołem
motywowania pracowników
prospectingu
budowania relacji handlowych
wystąpienia publiczne
storytelling
storytelling w sprzedaży
prezentacja i autoprezentacja
budowania efektywnych 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 VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych , zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r.w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

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