



sprawny.marketing  
sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

671 ocen

## Szkolenie Skuteczna komunikacja w biznesie

Numer usługi 2026/01/19/10220/3268257

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 08:00 h

📅 19.06.2026 do 19.06.2026

1 439,10 PLN brutto

1 170,00 PLN netto

179,89 PLN brutto/h

146,25 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Marketing

**Grupa docelowa usługi**

Dla kogo przeznaczone jest szkolenie?

- Dla liderów, menedżerów i osób zarządzających zespołami – którzy chcą skutecznie przekonywać i motywować.
- Dla przedsiębiorców, którzy muszą prezentować swoje pomysły inwestorom, partnerom i (potencjalnym) klientom.
- Dla specjalistów analizujących i przedstawiających dane – którzy chcą mówić językiem zrozumiałym dla każdego.
- Dla marketerów i osób zajmujących się komunikacją – które chcą zwiększyć wpływ swoich treści.
- Dla trenerów, wykładowców i mówców, którzy chcą prowadzić inspirujące wystąpienia.

**Minimalna liczba uczestników**

6

**Maksymalna liczba uczestników**

25

**Data zakończenia rekrutacji**

15-06-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

8

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Skuteczna komunikacja w biznesie" potwierdza przygotowanie do samodzielnego komunikowania się w biznesie poprzez storytelling, charyzmę i perswazyjne prezentacje.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przyciąga i utrzymuje uwagę odbiorców dzięki storytellingowi.	Uczestnik zna sposoby na dostarczanie wartości słuchaczom.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik jest świadomy, jak przygotować się do przedstawienia swojej historii słuchaczom	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje autorytet i charyzmę, wpływając na słuchaczy.	Uczestnik wymienia kwestie ważne w budowaniu autorytetu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik dostosowuje mowę i treść przekazu do danego odbiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przekazuje dane i analizy w sposób zrozumiały i angażujący.	Uczestnik dane w sposób atrakcyjny	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik tłumaczy dane na język narracji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przedstawia własne pomysły tak, aby przekonywały i inspirowały.	Uczestnik wymienia 6 zasad wiralowych treści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik posługuje się sztuczkami psychologicznymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## 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?

## Program

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Każdy uczestnik ma do dyspozycji miejsce siedzące przy stoliku.
- Na stanowisko każdego uczestnika składa się krzesło, stolik, pakiet od organizatora, w którego skład wchodzi notes, długopis, naklejki tematyczne.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- Brak podziału na grupy.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

Zakres tematyczny szkolenia:

- Skuteczna komunikacja
- Analiza potrzeb
- Etapy przygotowania, zbieractwa i weryfikacji materiałów
- Struktury skutecznej narracji
- Atrakcyjne slajdy i wizualizacje
- Percepcja kompetencji
- Mowa ciała, kontakt wzrokowy i zarządzanie głosem
- Komunikacja perswazyjna
- Wizualizacja danych
- Storytelling w analizach i raportach
- 6 zasad wiralowości treści
- Sztuka elevator pitch
- Sztuczki psychologiczne

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 10</b> Rozpoczęcie szkolenia	Kama Kotowska	19-06-2026	10:00	10:15	00:15
<b>2 z 10</b> Storytelling – czy wszystko w biznesie musi być historią?	Kama Kotowska	19-06-2026	10:15	11:45	01:30
<b>3 z 10</b> Przerwa kawowa	Kama Kotowska	19-06-2026	11:45	12:00	00:15
<b>4 z 10</b> Jak iść na randkę i dostać awans? Charyzma w przekazie	Kama Kotowska	19-06-2026	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 10</b> Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Kama Kotowska	19-06-2026	13:30	14:30	01:00
<b>6 z 10</b> Jak mówić o liczbach i danych?	Kama Kotowska	19-06-2026	14:30	15:45	01:15
<b>7 z 10</b> Przerwa kawowa	Kama Kotowska	19-06-2026	15:45	16:00	00:15
<b>8 z 10</b> „Ej, mam pomysł!” – jak przekonać odbiorców do swoich idei?	Kama Kotowska	19-06-2026	16:00	17:30	01:30
<b>9 z 10</b> Pytania i odpowiedzi	Kama Kotowska	19-06-2026	17:30	17:45	00:15
<b>10 z 10</b> Walidacja usługi (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie)	Kama Kotowska	19-06-2026	17:45	18:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 439,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 170,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	179,89 PLN
Koszt osobogodziny netto	146,25 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Kama Kotowska

Trenerka wystąpień publicznych, prezentowania i storytellingu. Od ponad 10 lat związana z branżą kreatywną, od 5 z ekosystemem startupowym. Występowała i prowadziła sceny na wielu branżowych konferencjach m.in. na I ❤️ Marketing & Technology (TOP1, TOP3, TOP7), Infoshare, InternetBeta, SEO Vibes (TOP1), ITMT, ACCELER8IT, txb.digital, PROexpert Days i innych.

Szkoli duże zespoły (jak Miasto Kołobrzeg, Jeronimo Martins, ROCHE, KERRIS), jak i małe biznesy ze sztuki wystąpień publicznych, prezentowania swoich pomysłów i ogólnych zasad wywierania wpływu na publiczność. Mentorka pitchowania dla startupów w ramach programów m.in. foodtech.ac, Huge Thing czy Mentoring Dots. Chętnie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem z nowym pokoleniem przedsiębiorców. Założycielka Fundacji SpeakUPerki wspierającej młode kobiety w rozwoju umiejętności biznesowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w dniu usługi otrzymują pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzi:

- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują prezentację szkoleniową oraz certyfikat uczestnictwa.

### Informacje dodatkowe

Usługobiorców, którzy otrzymali dofinansowanie na poziomie min. 70% ceny szkolenia, obowiązuje zwolnienie z podatku VAT, na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

## Adres

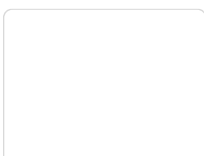
ul. Grzybowska 56  
00-844 Warszawa  
woj. mazowieckie

ADN Centrum Konferencyjne

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Monika Bartnikowska**

**E-mail** [monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl](mailto:monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl)



**Telefon** (+48) 577 331 077