



## Szkolenie Storytelling biznesowy i sztuka prezentacji dla przedsiębiorców i ekspertów

Numer usługi 2026/01/19/36117/3268342

1 900,00 PLN brutto  
1 900,00 PLN netto  
190,00 PLN brutto/h  
190,00 PLN netto/h

Lenart Interactive

Sylwia Dębowska-

Lenart

★★★★★ 4,9 / 5

424 oceny

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 23.04.2026 do 23.04.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców, ekspertów branżowych oraz menedżerów, którzy w swojej pracy przygotowują wystąpienia publiczne, prezentacje biznesowe lub komunikację marki. Uczestnikami mogą być również specjaliści ds. marketingu, PR, sprzedaży i komunikacji, odpowiedzialni za tworzenie narracji i przekazów skierowanych do klientów, partnerów lub inwestorów. Usługa przeznaczona jest dla osób chcących rozwinąć praktyczne kompetencje w zakresie storytellingu biznesowego i skutecznej prezentacji treści.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

22-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

10

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do nabycia praktycznych umiejętności projektowania i wykorzystywania storytellingu biznesowego oraz skutecznych technik prezentacyjnych w komunikacji z klientami, partnerami i interesariuszami.

Szkolenie wspiera rozwój kompetencji w zakresie tworzenia angażujących narracji, przemówień i prezentacji, zwiększających zrozumiałość przekazu, wiarygodność oraz siłę oddziaływania komunikacji w środowisku biznesowym.

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

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
Rozpoznaje elementy podstawowych ram storytellingowych	Wskazuje i nazywa kluczowe elementy co najmniej dwóch podstawowych ram storytellingowych na przykładach podanych w teście lub ćwiczeniu	Test teoretyczny
Wskazuje kluczowe komponenty skutecznego przemówienia	Poprawnie identyfikuje elementy struktury przemówienia w analizowanym przykładzie	Test teoretyczny
Identyfikuje najczęstsze błędy w tworzeniu narracji PR i występów publicznych	Rozpoznaje i opisuje co najmniej trzy typowe błędy narracyjne w zaprezentowanych przykładach komunikacji PR lub występów publicznych	Test teoretyczny
Wybiera odpowiednie techniki narracyjne do określonego kontekstu komunikacyjnego	Dobiera techniki narracyjne adekwatne do celu i grupy odbiorców	Obserwacja w warunkach symulowanych
Określa zasady tworzenia storytellingowych prezentacji	Wskazuje podstawowe zasady budowy prezentacji wspierającej narrację	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

Szkolenie skierowane jest do **właścicieli firm, pracowników organizacji oraz osób prywatnych**, którzy chcą rozwijać kompetencje w zakresie **tworzenia skutecznych treści narracyjnych i copywriterskich** wspierających komunikację biznesową, wizerunkową i sprzedażową.

Usługa realizowana jest w formie **interaktywnej prezentacji oraz praktycznych ćwiczeń**, wykonywanych przez uczestników indywidualnie oraz w zespołach, z wykorzystaniem skryptu szkoleniowego przygotowanego przez trenera.

Metody pracy:

- interaktywna prezentacja,
- ćwiczenia praktyczne na laptopach i telefonach,
- praca warsztatowa i w podgrupach,
- case study i analiza przykładów.

Uczestnicy pracują na **własnych laptopach lub urządzeniach mobilnych**, wykorzystując przygotowane materiały oraz własne treści i przykłady komunikacyjne.

Praktyka stanowi 80% szkolenia (8 godzin dyd.), zagadnienia teoretyczne (2 godziny dyd.) – 20%.

Walidacja efektów usługi odbywa się z wykorzystaniem testu teoretycznego jednokrotnego wyboru, sprawdzającego znajomość zasad copywritingu i storytellingu, oraz obserwacji w warunkach symulowanych, podczas której uczestnicy realizują zadania praktyczne polegające na tworzeniu narracji i treści komunikacyjnych.

Obserwacja będzie prowadzona w sposób jawny, bezpośredni i kontrolowany, w oparciu o przygotowany scenariusz walidacyjny.

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych (1 h = 45 minut). Przerwy nie są wliczane w czas trwania usługi i mogą ulec nieznacznemu przesunięciu w zależności od tempa pracy uczestników.

PROGRAM

## Moduł 1. Storytelling w komunikacji – fundamenty

- Neurobiologia narracji - dlaczego mózg reaguje na historie
- Jak historie budują zaufanie i zapadają w pamięć odbiorców.
- Przegląd najlepszych frameworków storytellingowych:
  - Podróż Bohatera (Hero's Journey) – emocjonalne budowanie narracji.
  - StoryBrand (Donald Miller) – jasne i proste opowieści w komunikacji marki.
  - Technika Pixar - 22 z zasady storytellingu

## Moduł 2. Jak stworzyć angażującą historię

- Struktura dobrej opowieści: bohater, konflikt, rozwiązanie.
- Storytelling w komunikatach prasowych, social mediach i wystąpieniach.
- Dobór tonu narracji do różnych grup odbiorców (media, klienci, inwestorzy).

## Moduł 3. Storytelling w wystąpieniach publicznych i przemówieniach

- Jak pisać przemówienia, które inspirują (klasyczna struktura: hook – problem – rozwiązanie – wezwanie do działania).
- Najczęstsze błędy w narracji ustnej i jak ich unikać.
- Techniki retoryczne wspierające storytelling (metafory, anegdoty, powtórzenia).

## Moduł 4. Wizualne wspieranie historii – storytelling w prezentacjach

- Jak budować prezentacje wspierające historię (zasada „jeden slajd – jedna idea”).
- Najlepsze praktyki: użycie obrazu, kontrast, emocje w slajdach.
- Przykłady storytellingowych prezentacji TEDx, Apple, start-upów.

Walidacja szkolenia.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> Moduł 1. Storytelling w komunikacji – fundamenty	SYLWIA DĘBOWSKA-LENART	23-04-2026	08:30	10:30	02:00
<b>2 z 7</b> przerwa	SYLWIA DĘBOWSKA-LENART	23-04-2026	10:30	10:45	00:15
<b>3 z 7</b> Moduł 2. Jak stworzyć angażującą historię	SYLWIA DĘBOWSKA-LENART	23-04-2026	10:45	12:15	01:30
<b>4 z 7</b> Moduł 3. Storytelling w wystąpieniach publicznych i przemówieniach	SYLWIA DĘBOWSKA-LENART	23-04-2026	12:15	14:15	02:00
<b>5 z 7</b> przerwa obiadowa	SYLWIA DĘBOWSKA-LENART	23-04-2026	14:15	14:30	00:15
<b>6 z 7</b> Moduł 4. Wizualne wspieranie historii - storytelling w prezentacjach	SYLWIA DĘBOWSKA-LENART	23-04-2026	14:30	16:00	01:30
<b>7 z 7</b> Walidacja	-	23-04-2026	16:00	16:30	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 900,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

190,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

190,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### SYLWIA DĘBOWSKA-LENART

Trenerka, mentorka, przedsiębiorczyni. Zajmuje się tworzeniem marek i transformacją cyfrową przedsiębiorstw. Specjalizuje się w formułowaniu strategii komunikacji marketingowej, modeli biznesowych oraz prowadzeniu działań marketingowych dążących do rozwoju i uzyskania przewagi konkurencyjnej. Jako certyfikowany trener biznesu i przedsiębiorca doskonale zna potrzeby małych i średnich firm w zakresie wiedzy o nowoczesnych narzędziach, które pozwalają firmom na rozwój i pozyskiwanie nowych rynków. Jest przedsiębiorcą i praktykiem marketingu z kilkunastoletnim doświadczeniem. Prowadzi agencję kreatywną Lenart Interactive, w której odpowiada na potrzeby małych i średnich firm w obszarze komunikacji marketingowej.

W ciągu ostatnich 5 lat zrealizowała szereg szkoleń z zakresu strategii, marketingu i zarządzania, a także wykorzystania AI dla wielu branż w całej Polsce. Jest certyfikowanym trenerem biznesu oraz certyfikowanym mentorem.

Wyższe, certyfikowany mentor, MBA.

Łącznie do tej pory ponad 1500 godzin szkoleniowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników:

- skrypt szkoleniowy przygotowany przez trenera w wersji pdf
- przykładowe szablony do wykorzystania po szkoleniu w wersji elektronicznej,
- certyfikat ukończenia szkolenia.

Uczestnicy pracują na własnych laptopach i telefonach.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem udziału w szkoleniu jest **poinformowanie organizatora o chęci uczestnictwa** telefonicznie lub drogą mailową. Prosimy o kontakt pod adresem e-mail: [kontakt@mentorkamarketingu.pl](mailto:kontakt@mentorkamarketingu.pl)

Dodatkowo, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

### Informacje dodatkowe

Po szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia.

Jeśli potrzebujesz takiego szkolenia w formie online lub w innym mieście,

skontaktuj się z naszym zespołem: [sylwia@mentorkamarketingu.pl](mailto:sylwia@mentorkamarketingu.pl)

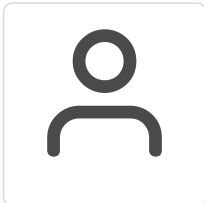
## Adres

ul. Jana Kasprowicza 4  
10-220 Olsztyn  
woj. warmińsko-mazurskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Sylwia Dębowska-Lenart**

**E-mail** [sylwia@lenartinteractive.pl](mailto:sylwia@lenartinteractive.pl)

**Telefon** (+48) 519 177 410