



NAVI – wystąpienia publiczne i praca z kamerą - od informacji do inspiracji - szkolenie w ramach programu RESILIENCE 4 aHEAD

Numer usługi 2026/02/06/134432/3312823

3 936,00 PLN brutto
3 200,00 PLN netto
196,80 PLN brutto/h
160,00 PLN netto/h
154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

OZGA GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

2 356 ocen

📍 Wrocław
🏠 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
🕒 20:00 h
📅 16.05.2026 do 17.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

Program rozwojowy **NAVI – wystąpienia publiczne i praca z kamerą** jest skierowany do menedżerów, liderów, przedsiębiorców, ekspertów oraz wszystkich osób, które występują publicznie, pracują z kamerą lub komunikują się w sposób widoczny i odpowiedzialny.

Szkolenie jest również otwarte dla każdego, kto chce rozwijać umiejętność świadomego, autentycznego i inspirującego przekazu, wzmacniać pewność siebie, autorytet oraz jakość komunikacji w życiu zawodowym i osobistym.

Szkolenie jest dedykowane dla minimum 6 pracowników z firmy.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

15-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do świadomego i pewnego występowania publicznego oraz pracy z kamerą. Buduje wiarygodność i autorytet, utrzymuje świadomą i jakościową relację z publicznością, zarządza uwagą odbiorców oraz komunikuje z intencją, która angażuje, inspiruje i wzmacnia przekaz. Konstruuje spójny, autentyczny i wartościowy przekaz, który wzmacnia wiarygodność, autorytet oraz jakość kontaktu z odbiorcami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Identyfikuje mechanizmy stresu scenicznego, zasady skutecznej obecności scenicznej oraz elementy wpływające na odbiór wystąpienia, w tym rolę ciała, głosu, narracji, intencji i autentyczności w komunikacji na żywo i przed kamerą.	Identyfikuje i opisuje źródła stresu scenicznego oraz ich wpływ na ciało, głos i jakość wystąpienia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wskazuje elementy wpływające na odbiór wystąpienia na żywo i przed kamerą, uwzględniając rolę intencji, autentyczności oraz spójności komunikacji werbalnej i niewerbalnej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje adekwatne techniki regulacji emocji, pracy z ciałem i głosem w sytuacjach występów publicznych lub symulowanych prezentacji przed kamerą.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Przyjmuje i wykorzystuje informację zwrotną w procesie rozwoju umiejętności występów publicznych, wykazując gotowość do autorefleksji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
UMIEJĘTNOŚCI: Stosuje techniki regulacji emocji, pracy z ciałem i głosem oraz świadomie konstruuje wypowiedź, wykorzystując strukturę przekazu, narrację i środki komunikacji niewerbalnej w celu utrzymania uwagi i relacji z odbiorcami.	Wdraża indywidualny styl występów, wykorzystując własne zasoby osobowościowe i spójny wizerunek sceniczny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykorzystuje świadomą pracę z ciałem, postawą, oddechem i głosem w celu wzmocnienia czytelności i ekspresji przekazu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Identyfikuje mechanizmy stresu scenicznego oraz zależności między napięciem psychicznym a reakcjami ciała i głosu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Formułuje i komunikuje intencję wystąpienia w sposób wzmacniający wartość przekazu i zaangażowanie odbiorców.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>UMIEJĘTNOŚCI: Wdraża autentyczny styl wystąpień oparty na własnych zasobach osobowościowych i intencji, budując wiarygodność, spójność przekazu oraz inspirujący kontakt z publicznością i kamerą.</p>	<p>Wdraża autentyczny sposób komunikacji, zachowując spójność pomiędzy treścią przekazu, intencją, ekspresją ciała i głosem.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Identyfikuje zależności pomiędzy osobowością, intencją a stylem wystąpień publicznych.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Rozpoznaje czynniki wpływające na inspirujący i angażujący odbiór wystąpienia.</p> <p>Świadomie buduje relację z odbiorcami, wykazując uważność na ich reakcje, potrzeby i poziom zaangażowania.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Rozwija i utrzymuje odpowiedzialną, świadomą postawę mówcy, potrafiąc przyjmować informację zwrotną, reflektować nad własnym stylem komunikacji oraz konsekwentnie doskonalić jakość wystąpień w relacjach zawodowych i społecznych.</p>	<p>Identyfikuje mechanizmy stresu scenicznego oraz ich wpływ na zachowanie, ciało i głos w sytuacjach wystąpień publicznych i przed kamerą.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Rozpoznaje czynniki wpływające na wiarygodność mówcy i jakość relacji z odbiorcami.</p> <p>Stosuje techniki regulacji emocji oraz świadomą pracę z ciałem i głosem w celu zwiększenia spokoju i skuteczności wystąpienia.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
	<p>Wdraża autentyczny styl wystąpień oparty na własnych zasobach osobowościowych i świadomie określonej intencji.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

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

PROGRAM RAMOWY USŁUGI ROZWOJOWEJ: NAVI – wystąpienia publiczne i praca z kamerą - od informacji do inspiracji - szkolenie w ramach programu RESILIENCE 4 aHEAD

DZIEŃ 1 – Wejście na scenę ze spokojem i jakością.

Moduł 1. NUTRITION: Scena. Bez stresu - zajęcia praktyczne

Cel: Uczestnicy rozpoznają źródła stresu związanego z wystąpieniami oraz uczą się budować swoje zasoby psychiczne i fizyczne, aby wychodzić przed ludzi z naturalną pewnością i skutecznością.

Praktyka: *Mapa sceny i przekonań*

Teoria pokazuje, jak napięcia w ciele i ograniczające przekonania wpływają na naszą obecność i jakość wystąpienia. Praktyka umożliwia identyfikację indywidualnych schematów reakcji stresowych, wprowadzenie prostych technik regulacji emocji oraz budowanie w sobie poczucia jakości i bezpieczeństwa na scenie.

Moduł 2. ATTENTION: Zabierz ich w emocje - zajęcia praktyczne

Cel: Uczestnicy uczą się konstruowania spójnego modelu wypowiedzi, pracy z ciałem i głosem oraz utrzymywania relacji z publicznością poprzez świadome wykorzystanie postawy, kontaktu wzrokowego, gestów i modulacji głosu.

Praktyka: *Mistrzostwo obecności i konstrukcji przekazu*

Teoria obejmuje schemat efektywnego wystąpienia, rolę pierwszych zdań w przyciąganiu uwagi i dynamikę narracji. Praktyka rozwija świadomość mowy werbalnej i niewerbalnej oraz umiejętność łączenia świadomej pracy z ciałem, postawą, ruchem i gestem z jasną strukturą wypowiedzi oraz utrzymywaniem kontaktu z publicznością w sposób naturalny i angażujący.

Moduł 3. Zakończenie dnia - zajęcia praktyczne

Cel: Uczestnicy utrwalają wnioski z pracy z przekonaniami, pewnością siebie i umiejętnością konstruowania wypowiedzi oraz budowania relacji z publicznością.

Praktyka: *Plan pierwszego kroku*

Podsumowanie dnia poprzez indywidualną refleksję i grupowe dzielenie się doświadczeniami. Uczestnicy formułują plan wdrożenia małych celów wzmacniających ich rozwój jako mówców.

DZIEŃ 2 – Mów z wartością i intencją

Moduł 4. VALUE: Scena jest Twoja - zajęcia praktyczne

Cel: Uczestnicy uczą się, jak odnaleźć i wyrażać swoją autentyczność na scenie oraz wiarygodność, korzystając z psychologii osobowości i archetypów C. Junga. Rozwijają indywidualny styl komunikacji oraz uczą się, jak wzmacniać naturalny przekaz.

Praktyka: *Autentyczny ja – wiarygodność i zaufanie*

Teoria pokazuje, jak psychologia osobowości determinuje podświadomy odbiór, nasze samopoczucie, odczucia odbiorców oraz mówi, jak korzystać ze swojego potencjału w wystąpieniach i przed kamerą. Praktyka rozwija ekspresję sceniczną, pracę z głosem i ruchem oraz spójność pomiędzy wizerunkiem a osobowością.

Moduł 5. INTENTION: Dobra intencja sprzedaje - zajęcia praktyczne

Cel: Uczestnicy uczą się budowania wspierającej intencji dla swojego wystąpienia, formułowania przekazu w duchu dawania wartości dla odbiorcy oraz korzystania z technik aktorskich, aby wzmocnić przekaz, czuć się naturalnie i prawdziwie inspirować.

Praktyka: *Moje WHY – intencja, która prowadzi wzmacnia skuteczność*

Teoria wyjaśnia, jak świadoma intencja wpływa na jakość wystąpienia i buduje autentyczną więź z publicznością oraz wartościową relację. W ćwiczeniu uczestnicy wykorzystują techniki aktorskie, aby wzmocnić wyrazistość i spójność przekazu oraz utrzymać emocjonalny, wartościowy kontakt z odbiorcami.

Moduł 6. Podsumowanie i integracja doświadczeń - zajęcia praktyczne

Cel: Uczestnicy podsumowują zdobytą wiedzę, praktyki i doświadczenia, tworząc indywidualny plan dalszego rozwoju swoich umiejętności scenicznych.

Praktyka: *Sceniczny kompas rozwoju*

Podsumowanie w formie autorefleksji w oparciu o pre – i postest oraz wymianę doświadczeń. Uczestnicy określają swoje mocne strony, priorytety i strategie wdrażania umiejętności w realnych wystąpieniach.

Walidacja - obserwacja w warunkach symulowanych

Dlaczego warto skorzystać z Programu rozwojowego NAVI – wystąpienia publiczne i praca z kamerą NAVI™ to autorski system rozwijania kompetencji efektywnych występów publicznych i pracy z kamerą, łączący psychologię osobowości, rezyliencję, inteligencję emocjonalną, pracę z przekonaniami, techniki aktorskie oraz uważność. Uczestnicy doświadczą połączenia wiedzy merytorycznej z praktyką przygotowywania nagrań video i autoprezentacji, dzięki czemu od razu przełożą zdobyte umiejętności na realne sytuacje w pracy.

Korzyści dla firmy:

- **Profesjonalizm i wiarygodność** – świadomość, jak swobodnie prezentować się w oparciu o własne zasoby w sposób spójny i autentyczny, zwiększając wartość organizacji w kontaktach z klientami i partnerami.
 - **Skuteczna komunikacja i efektywność** – uczestnicy wiedzą jak przygotować i przeprowadzić wystąpienia, nagrania i prezentacje w sposób klarowny, logiczny i angażujący, co wpływa na podejmowanie decyzji biznesowych i współpracę.
 - **Zwiększona efektywność sprzedaży i negocjacji** – zyskują umiejętność pracy z intencją, wartością przekazu i emocjami odbiorcy, co buduje zaufanie i pozwala angażować klientów, i partnerów.
 - **Zarządzanie stresem i emocjami w autoprezentacji** – uczestnicy wiedzą, jak kontrolować napięcie i utrzymywać koncentrację.
 - **Jakość obecności scenicznej i komunikacji interpersonalnej** – świadome wykorzystanie ciała, głosu, postawy i kontaktu wzrokowego umożliwia utrzymanie uwagi, wzmocnienie przekazu i efektywniejsze przekazywanie kluczowych informacji.
 - **Autentyczność i spójność przekazu** – uczestnicy wiedzą, jak wykorzystywać swoje naturalne talenty i potencjał osobowości, co pozwala budować zaufanie w relacjach i wzmacnia markę.
-

- **Czas trwania szkolenia 20 jednostek dydaktycznych, a 1 jednostka to 45 min, czyli szkolenie trwa 15 godzin + przerwy 1 godz. Przerwy nie wliczają się do czasu trwania szkolenia.**
 - **Zajęcia praktyczne - 12 godz.30 min. zajęcia teoretyczne - 2 godz.**
 - **Walidacja wlicza się do czasu szkolenia.**
 - Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.
 - Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie
 - „Usługodawca oświadcza, że proces walidacji jest zgodny z wytycznymi BUR.”
-

Usługa realizowana przy wykorzystaniu metod aktywizujących uczestników z wykorzystaniem różnorodnych metod aktywizujących uczestników. W trakcie programu stosowane są:

- ćwiczenia praktyczne indywidualne, w parach i w małych grupach
- symulacje występów publicznych oraz praca z kamerą
- elementy technik aktorskich i pracy scenicznej
- ćwiczenia pracy z ciałem, głosem i oddechem
- moderowana refleksja, autorefleksja i wymiana doświadczeń
- obserwacja oraz informacja zwrotna w warunkach symulowanych

Warunki niezbędne do spełnienia (przez uczestników usługi), aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- minimalny poziom wykształcenia: nie jest wymagane
- Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej
- Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie
- aktywność w trakcie prowadzenia usługi: udzielania informacji, angażowanie się w realizację usługi
- minimalny poziom obecności na zajęciach 80% (albo zgodnie z wymogami Operatora)
- minimalna liczba pracowników firmy, która powinna wziąć udział w usłudze - zgodnie z kartą

Uzupełnienie do Informacji dodatkowej:

- Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Beneficjenta/Operatora lub partnera w danym projekcie oraz przez podmiot powiązany z Beneficjentem/Operatorem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.
- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.
- Usługa rozwojowa nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills).
- Usługa rozwojowa nie dotyczy kosztów usługi rozwojowej, której obowiązek przeprowadzenia na zajmowanym stanowisku pracy wynika z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy).
- Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w Projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.
- Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności.
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot, z którym pracodawca lub delegowany pracownik korzystający ze wsparcia są powiązani kapitałowo lub osobowo.
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 936,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

196,80 PLN

Koszt osobogodziny netto

160,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Janowicz

Doradca i trenerka biznesu. Ekspert w zakresie zdrowia psychicznego i Inteligencji Emocjonalnej. Certyfikowany, międzynarodowy coach metody rozwojowej VEDIC ART® dla biznesu. Psycholog w procesie dyplomowania. Rozwija firmy poprzez Rezyliencję – umiejętność radzenia sobie z trudnościami i bycie otwartym na nowe możliwości. Wykładowca Executive MBA i kursu video o odporności psychicznej w Collegium Da Vinci. Autorka książki „Być Sobą. Życ tak, by niczego nie żałować” oraz 1. w Europie warsztatu z wystąpień i skutecznej komunikacji na koronie stadionu. Występuje i wprowadza efektywne długofalowe programy m.in. dla OLX, Żabka, Santander, Grupa Cichy–Zasada, Solid Security, Arvato, Volkswagen Poznań, Sie Pomaga, i.in. Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat: prowadzi aktywnie szkolenia m.in. z zakresu zarządzanie, motywacja, komunikacja, przywództwo, kultura organizacyjna dla firm m.in. SGB Leasing, JKG Group, Exea.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników:

- prezentacja przygotowana przez trenera wraz z materiałami
- dostęp do literatury zgodnej z tematem szkolenia
- zestawy ćwiczeń dla uczestników szkolenia

Informacje dodatkowe

Uczestnik otrzyma:

- zaświadczenie potwierdzające zdobyte kompetencje po zakończeniu usługi i zaliczeniu pozytywnie walidacji i zapewnieniu min. 80% frekwencji (albo zgodnie z wymogami operatora)
- materiały - opisane w programie ramowym usługi oraz w zakładce "Informacje o materiałach dla uczestników usługi"

Informacje dodatkowe:

1. Usługodawca zapewnia realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.
2. Karta usługi przygotowana została zgodnie z obowiązującym Regulaminem BUR m.in. w zakresie powierzenia usług.

Cd. w programie ramowym.

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Usługodawca zapewnia realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi: Usługa zostanie przeprowadzona w odpowiednio przygotowanej sali konferencyjnej, wyposażonej w klimatyzację, projektor multimedialny oraz flipchart. Pomieszczenie zapewni komfortowe warunki do realizacji zajęć dla wszystkich uczestników.

Dokładne miejsce szkolenia zostanie ustalone indywidualnie z firmą.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



PAULA OLSZEWSKA

E-mail paula.olszewska1@icloud.com

Telefon (+48) 537 104 703