



## Sztuka prezentacji - szkolenie

Numer usługi 2026/02/23/4972/3354406

4 292,70 PLN brutto

3 490,00 PLN netto

252,51 PLN brutto/h

205,29 PLN netto/h

136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Konsorcjum  
doradczo  
szkoleniowe S.A

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,5 / 5

🕒 17 h

134 oceny

📅 10.09.2026 do 11.09.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Dyrektorzy, Kierownicy, Sprzedawcy/Konsultanci i inni Pracownicy, którzy dokonują prezentacji firmy i jej produktów, zajmują się przekonywaniem współpracowników, przełożonych, inwestorów do proponowanych rozwiązań, kontaktują się z Klientami, dostawcami, dziennikarzami, etc.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	03-09-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	17
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Rozwój profesjonalnego przygotowania i umiejętności realizacji prezentacji, które podniosą skuteczność przekazu, przekonywania oraz oddziaływania na innych, przyciągania uwagi publiczności, radzenia sobie w trudnych sytuacjach prezentacyjnych i tym samym pozwolą osiągać konkretne cele, skutecznie sprzedawać pomysły czy rozwiązania.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posiada umiejętności potrzebne do projektowania inspirujących prezentacji	Przygotował i przećwiczył własną prezentację	Obserwacja w warunkach symulowanych

# 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 dostarcza wiedzy o zasadach przygotowywania profesjonalnych prezentacji i wystąpień, daje możliwość praktycznego ćwiczenia i sprawdzenia siebie – obejmuje m.in. pracę z kamerą video i indywidualną informację zwrotną na temat osobistych wyzwań uczestnika w zakresie wystąpień publicznych.

Szkolenie prowadzone jest przez dwie osoby – trenera oraz coacha.

## Dzień 1

### Wprowadzenie

- Historia do zapamiętania
- Cele szkolenia
- Program szkolenia
- Zasady
- Prezentacja 1
- Cechy dobrej i złej prezentacji

### Zachowania prezentera w czasie prezentacji cz. I

- Analiza prezentacji 1
  - Jak stać
  - Techniki , Ćwiczenie
- Gestykulacja
  - Techniki , Wystąpienie 1
- Poruszanie się

- Techniki , Wystąpienie 2

### **Analiza odbiorców wystąpienia**

- Do czego prowadzi nieznanostwo odbiorców?
- Analiza przykładowych wystąpień
- Przygotowanie analizy odbiorców
- Wystąpienie 3
- Kluczowe zachowania w trakcie prezentacji

### **Przejrzystość prezentacji**

- Czemu służy struktura prezentacji?
  - Działanie pamięci
  - Metoda jabłoni
- Ćwiczenie – prezentacja na podstawie artykułu
- Pomosty logiczne
- Prezentacja 2
- Budowanie skutecznej prezentacji

### **Dzień 2**

#### **Zachowania prezentera w trakcie prezentacji cz. II**

- Do czego prowadzi nieznanostwo odbiorców?
- Analiza Prezentacji II
- Kontakt wzrokowy
  - Techniki
  - Wystąpienie 4
- Głos
  - Techniki
  - Wystąpienie 5
- Wzbudzanie zainteresowania wśród publiczności
- Techniki kierkujące uwagę na prezentera
- Techniki kierkujące uwagę na uczestnikach

#### **Początek prezentacji**

- Co zawiera dobry początek?
- Struktura rozpoczęcia prezentacji
- Wystąpienie 6

#### **Prezentowanie idei**

- Struktury prezentacji
  - Kluczowe elementy
  - Struktura czasu
  - Struktura miejsca
  - Struktura PAR
  - Struktura ODK
- Sekwencje oparte na emocjach
- Narzędzia wzmacniające przekaz
- Prezentacja 3 - finałowa

#### **Trudne sytuacje w trakcie prezentacji**

- Przykłady trudnych sytuacji
- Techniki odpowiadania na pytania
- Ćwiczenie – pytania do prezentacji

#### **Zakończenie szkolenia**

- Podsumowanie głównych punktów programu

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 3</b> Dzień 1	Dariusz Fijołek	10-09-2026	09:00	17:00	08:00
<b>2 z 3</b> Dzień 2	Dariusz Fijołek	11-09-2026	09:00	17:00	08:00
<b>3 z 3</b> Walidacja	-	11-09-2026	17:00	18:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 292,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	252,51 PLN
Koszt osobogodziny netto	205,29 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



**1 z 2**

### Dariusz Fijołek

Trener z ponad 20letnim stażem pracy w tym zawodzie. Obszary specjalizacji: przywództwo, negocjacje, zarządzanie projektem, efektywność osobista oraz programy rozwoju trenerów (Train the Trainer: szkolenia dla trenerów, moderatorów, animatorów).

Interesuje się szeroko rozumianą komunikacją (interpersonalną, w grupie, z otoczeniem społecznym, międzykulturową, medialną) i teatrem alternatywnym (był aktorem w teatrze pantomimy).

Wykształcenie i certyfikaty:

- Katolicki Uniwersytet Lubelski - Wydział Nauk Społecznych, Instytut Psychologii
- Certyfikowany trener Self Leadership, Przywództwa SLII Experience™ oraz Przywództwa zespołowego Blancharda – Blanchard®
- Certyfikowany Superwizor Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP
- Certyfikat jakości szkoleń Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP



2 z 2

## Tomasz Szczypkowski

Edukacja jest jego pasją i przygodą na całe życie, ale największą satysfakcję sprawia mu dzielenie się wiedzą z innymi. Specjalizuje się w treningu trudnych rozmów menedżerskich. Uczestniczy w różnych etapach procesu szkoleniowego, począwszy od badania potrzeb i tworzenia koncepcji programów rozwojowych, przez zarządzanie projektami, aż po prowadzenie szkoleń. Jest trenerem-aktorem w spektaklach interaktywnych oraz coachem umiejętności prezentacyjnych. Jako trener przywództwa Blancharda jest przekonany, że uważność na drugiego człowieka i jego potrzeby, są kluczem do osiągnięcia celów biznesowych.

Ceni metodę dramy oraz pracę z udziałem sparing – partnera, który umożliwia bardzo praktyczną, realistyczną, a za zarazem komfortową formę nauki umiejętności.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają następujące materiały:

- Poradnik/podręcznik dokumentujący przekazaną wiedzę w bardzo praktycznej formie
- Pendrive z prezentacjami uczestnika
- Formularz analizy prezentacji uczestnika

#### Stosowane metody:

- Ćwiczenia indywidualne i zespołowe
- Odgrywanie ról
- Elementy indywidualnego coachingu
- Prezentacje z użyciem kamery video
- Inspiracja (teoria) poparta licznymi przykładami z życia

Szkolenie prowadzone jest przez dwie osoby – trenera oraz coacha.

Program szkolenia „Sztuka prezentacji” zawiera elementy inspiracyjne, narzędziowe i wiele praktycznych ćwiczeń, które każdy uczestnik wykonuje indywidualnie i/lub grupowo. Każdy z uczestników będzie miał kilkakrotnie możliwość wygłoszenia prezentacji, która zostanie nagrana na kamerę, a potem odtworzona i indywidualnie omówiona w oddzielnej sali przez coacha (coaching indywidualny).

W trakcie szkolenia odbędzie się symulacja sytuacji prezentacji. Podczas szkolenia będą wykorzystywane także narzędzia multimedialne. Tematami prezentacji realizowanymi w trakcie szkolenia są zagadnienia dowolne oraz związane z codzienną pracą uczestników.

## Adres

ul. Równoległa 4A  
02-235 Warszawa  
woj. mazowieckie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Anna Bakulińska**

**E-mail** [szkoleniaotwarte@houseofskills.pl](mailto:szkoleniaotwarte@houseofskills.pl)

**Telefon** (+48) 508 011 009