



„Program rozwojowy NAVI™ – wystąpienia publiczne, praca z kamerą i skuteczna komunikacja sprzedażowa: praktyka, techniki i pewność siebie w prezentacjach biznesowych”

10 000,00 PLN brutto
 10 000,00 PLN netto
 208,33 PLN brutto/h
 208,33 PLN netto/h
 169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Pracownia Rozwoju Osobistego "Dla Ciebie" Aleksandra Martynów

★★★★★ 5,0 / 5

115 ocen

Numer usługi 2026/03/03/121571/3377857

📍 Kobylice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 48 h

📅 21.05.2026 do 29.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Program jest dla osób, które chcą doskonalić:

Szkolenie jest dedykowane osobom, które chcą rozwijać swoje umiejętności autoprezentacji, występów publicznych i komunikacji sprzedażowej. Uczestnik, dzięki szkoleniu, będzie w stanie:

- budować profesjonalizm i wiarygodność poprzez świadomą, autentyczną autoprezentację opartą na własnych zasobach;
- prowadzić skuteczną komunikację i zwiększać efektywność w prezentacjach oraz nagraniach;
- zwiększać efektywność sprzedaży i negocjacji poprzez pracę z intencją, wartością przekazu i emocjami odbiorcy;
- zarządzać stresem i emocjami, utrzymując koncentrację i pewność siebie w sytuacjach ekspozycji;
- podnosić jakość obecności scenicznej i komunikacji interpersonalnej dzięki świadomemu wykorzystaniu głosu, ciała i kontaktu wzrokowego;
- wzmacniać autentyczność i spójność przekazu, bazując na naturalnych talentach, co wspiera markę osobistą.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

3

Data zakończenia rekrutacji

20-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Celem programu NAVI™ – wystąpienia publiczne i praca z kamerą jest rozwój kompetencji w zakresie autoprezentacji i komunikacji sprzedażowej poprzez wzmocnienie umiejętności regulacji emocji, radzenia sobie ze stresem oraz pracy z przekonaniem w profesjonalnych sytuacjach ekspozycji. Szkolenie wspiera odporność psychiczną, redukcję lęku, rozwój klarownej i empatycznej komunikacji oraz efektywność sprzedaży i negocjacji poprzez świadome kształtowanie przekazu, pracę z intencją i emocjami odbiorcy

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi świadomie regulować emocje i poziom stresu w sytuacjach wystąpień publicznych oraz pracy z kamerą.	Aktywnie uczestniczy w ćwiczeniach praktycznych z zakresu wystąpień publicznych i pracy z kamerą	Prezentacja
Stosuje techniki redukcji lęku i napięcia psychicznego w sytuacjach ekspozycji społecznej	umie zastosować poznane techniki regulacji emocji i komunikacji.	Prezentacja
Komunikuje się w sposób klarowny, spójny i empatyczny, z uwzględnieniem potrzeb odbiorców.	Obserwacja zachowania uczestnika w sytuacjach symulowanej ekspozycji biznesowej	Prezentacja
Buduje poczucie pewności siebie i autentyczności podczas wystąpień oraz prezentacji.	Analiza informacji zwrotnej (feedback) dotyczącej komunikacji, spójności emocjonalnej i przekazu.	Prezentacja
Świadomie wykorzystuje narzędzia komunikacyjne i mentalne wspierające dobrostan psychiczny i skuteczność zawodową.	Samoocena uczestnika potwierdzająca wzrost kompetencji i świadomości w obszarze wystąpień publicznych.	Prezentacja
przygotowuje i prowadzi prezentację oferty w sposób angażujący odbiorcę, dostosowuje przekaz do potrzeb klienta i intencji sprzedażowej, wykorzystuje techniki autoprezentacji i emocji, aby zwiększyć skuteczność sprzedaży i negocjacji.	prowdzi prezentację oferty w sposób angażujący odbiorcę, dostosowuje przekaz do potrzeb klienta i intencji sprzedażowej, stosuje techniki autoprezentacji i pracy z emocjami w celu zwiększenia skuteczności sprzedaży i negocjacji.	Prezentacja

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 SZKOLENIA

DZIEŃ 1 – Wejście na scenę ze spokojem i jakością - część I

Moduł 1. **NUTRITION – Scena. Bez stresu.**

Cel:

Uczestnicy rozpoznają źródła stresu związanego z występami oraz uczą się budować zasoby psychiczne i fizyczne, które pozwalają występować z naturalną pewnością i spokojem.

Praktyka: Mapa sceny i przekonań

Praca z reakcjami stresowymi, regulacją emocji i poczuciem bezpieczeństwa na scenie.

DZIEŃ 2 – Wejście na scenę ze spokojem i jakością - część II

Moduł 2. **ATTENTION – Zabierz ich w emocje.**

Cel:

Rozwijanie umiejętności budowania uwagi i relacji z publicznością poprzez pracę z ciałem, głosem, strukturą wypowiedzi i obecnością.

Praktyka: Mistrzostwo obecności i konstrukcji przekazu

Integracja mowy werbalnej i niewerbalnej, kontaktu z odbiorcą i klarownej narracji.

Moduł 3. **Zakończenie dnia**

Praktyka: Plan pierwszego kroku

Refleksja, integracja doświadczeń i zaplanowanie wdrożenia umiejętności.

DZIEŃ 3 – Mów z wartością i intencją - część I

Moduł 4. **VALUE – Scena jest Twoja.**

Cel:

Budowanie autentyczności, wiarygodności i własnego stylu komunikacji.

Praktyka: Autentyczne JA – zaufanie i spójność

Praca z głosem, ruchem i ekspresją w zgodzie z osobowością.

DZIEŃ 4 – Mów z wartością i intencją - część II

Moduł 5. **INTENTION – Dobra intencja inspiruje.**

Cel:

Formułowanie przekazu opartego na wartości dla odbiorcy i świadomej intencji.

Praktyka: Moje WHY – intencja, która wzmacnia skuteczność

Techniki aktorskie i praca z emocjonalnym kontaktem z publicznością.

DZIEŃ 5 - **Podsumowanie i integracja**

Praktyka: Sceniczny kompas rozwoju

Autorefleksja, pre- i posttest, indywidualny plan dalszego rozwoju.

Moduł 6 - walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 DZIEŃ 1 – Wejście na scenę ze spokojem i jakością - część I	Joanna Janowicz	21-05-2026	08:00	15:00	07:00
2 z 6 DZIEŃ 2 – Wejście na scenę ze spokojem i jakością - część II	Joanna Janowicz	22-05-2026	08:00	15:00	07:00
3 z 6 Dzień 3 - Mów z wartością i intencją - część I	Joanna Janowicz	27-05-2026	08:00	15:00	07:00
4 z 6 Dzień 4 - Mów z wartością i intencją - część II	Joanna Janowicz	28-05-2026	08:00	16:00	08:00
5 z 6 DZIEŃ 5 - Podsumowanie i integracja	Joanna Janowicz	29-05-2026	08:00	14:00	06:00
6 z 6 Walidacja	-	29-05-2026	14:00	15:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Janowicz

Psycholog w procesie dyplomowania. Doradca i trener biznesu. Specjalista w zakresie zdrowia psychicznego i inteligencji emocjonalnej. Certyfikowany, międzynarodowy coach metody rozwojowej VEDIC ART® dla biznesu. Rozwija firmy poprzez rezyliencję – umiejętność radzenia sobie z trudnościami i bycie otwartym na nowe możliwości oraz poprzez sztukę i arteterapię. Wykładowca Executive MBA i kursu video o odporności psychicznej w Collegium Da Vinci. Autorka książki „Być Sobą. Żyć tak, by niczego nie żałować” oraz 1. w Europie warsztatu z wystąpień i skutecznej komunikacji na dachu stadionu.

Wspiera zarządy i kadrę zarządzającą w rozwoju indywidualnym oraz firmy. Realizuje programy mentoringowe, inspiracyjne i z autoprzedstawienia. Pomaga ludziom w odkrywaniu sensu istnienia, by poszerzać ich obraz tego kim są i kim mogą stać się dla świata.

Nominowana do nagrody człowieka roku BRIEF. Występuje i wprowadza efektywne długofalowe programy m.in. dla OLX, Żabka, Santander, Solid Security, Arvato, Volkswagen Poznań, Sie Pomaga, SGB Leasing, Concordia Polska TUW, Agencje Rozwoju Rynków Regionalnych, Urzędy Marszałkowskie. Członek Rady Interesariuszy Uniwersytetu A. Mickiewicza w Poznaniu. Aktualnie studiuje kolejny kierunek: Psychologię.

Współtworzyła EURO 2012 w Poznaniu oraz rozwój Stadionu Narodowego. Jako ekspertka i rzeczniczka UEFA Fan Zone występowała ponad 500 razy w mediach w Polsce i za granicą, m.in. dla Discovery International i Al Jazeera.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników:

prezentacja przygotowana przez trenera wraz z materiałami

zestawy ćwiczeń dla uczestników szkolenia

Uczestnik otrzyma:

zaświadczenie potwierdzające zdobyte kompetencje po zakończeniu usługi i zaliczeniu pozytywnie walidacji i zapewnieniu min. 80% frekwencji (albo zgodnie z wymogami operatora)

Warunki uczestnictwa

Program skierowany jest do osób dorosłych, niezależnie od:

- etapu kariery zawodowej,
- doświadczenia zawodowego,
- branży,
- poziomu wykształcenia.

Sprawdzi się zarówno dla osób rozwijających się zawodowo, budujących własną markę lub prowadzących działalność, jak i dla specjalistów, ekspertów i liderów pracujących dla pracodawcy. Program jest również dedykowany osobom w procesie zmiany zawodowej, które chcą wzmocnić kompetencje wystąpień publicznych, klarowność i jakość przekazu, autentyczną autoprezentację oraz skuteczność w komunikacji sprzedażowej i negocjacjach, wywierając wpływ w sposób oparty na wartościach i profesjonalizmie.

Informacje dodatkowe

Czas trwania szkolenia 48 jednostek dydaktycznych, a 1 jednostka to 45 min, czyli szkolenie trwa 36 godzin. Przerwy nie wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Walidacja wlicza się do czasu szkolenia.

Adres

ul. Zachodnia 13
55-100 Kobylice
woj. dolnośląskie

Szkolenie realizowane jest w środowisku indywidualnym, umożliwiającym komfortową pracę z kamerą i koncentrację na autoprezentacji oraz praktyce sprzedażowej.

Kontakt



ALEKSANDRA MARTYNÓW

E-mail martynowsandra@gmail.com

Telefon (+48) 502 588 728