



## „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 2026/03/27/121571/3441022

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 48 h

📅 18.05.2026 do 03.06.2026

## 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**

2

**Data zakończenia rekrutacji**

17-05-2026

**Forma prowadzenia usługi**

zdalna w czasie rzeczywistym

# 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
<b>1 z 6</b> DZIEŃ 1 – Wejście na scenę spokojem i jakością - część I	Joanna Janowicz	18-05-2026	09:30	17:00	07:30
<b>2 z 6</b> DZIEŃ 2 – Wejście na scenę spokojem i jakością - część II	Joanna Janowicz	19-05-2026	09:30	17:00	07:30
<b>3 z 6</b> Dzień 3 - Mów z wartością i intencją - część I	Joanna Janowicz	25-05-2026	09:30	17:00	07:30
<b>4 z 6</b> Dzień 4 - Mów z wartością i intencją - część II	Joanna Janowicz	02-06-2026	09:30	16:00	06:30
<b>5 z 6</b> DZIEŃ 5 - Podsumowanie i integracja	Joanna Janowicz	03-06-2026	09:30	16:00	06:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 6 Walidacja	-	03-06-2026	16:00	16:30	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	10 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	10 000,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	208,33 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	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 występów 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.

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.

## Warunki techniczne

Warunkiem udziału jest posiadanie komputera lub urządzenia mobilnego z dostępem do stabilnego internetu, wyposażonego w sprawny mikrofon oraz kamerę (umożliwiającą weryfikację obecności). Uczestnik powinien mieć możliwość aktywnego udziału w zajęciach (udział w dyskusji, odpowiadanie na pytania, wykonywanie ćwiczeń).

Przebieg szkolenia jest dokumentowany (m.in. logi aktywności, lista obecności), a realizacja odbywa się zgodnie z programem oraz standardami jakości BUR.

## Kontakt



**ALEKSANDRA MARTYNÓW**

**E-mail** martynowsandra@gmail.com

**Telefon** (+48) 502 588 728