



## Wystąpienia publiczne i skuteczne prezentacje - szkolenie

Numer usługi 2026/04/07/140920/3468498

2 290,00 PLN brutto  
2 290,00 PLN netto  
143,13 PLN brutto/h  
143,13 PLN netto/h  
166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

84 oceny

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 28.05.2026 do 29.05.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które w swojej pracy zawodowej przygotowują i prowadzą wystąpienia publiczne, w szczególności:

- menedżerów i liderów zespołów prezentujących wyniki i komunikaty biznesowe,
- specjalistów i członków zespołów projektowych przedstawiających rekomendacje i analizy,
- przedstawicieli handlowych prowadzących prezentacje dla klientów,
- osób występujących publicznie (np. na konferencjach, webinarach).

Uczestnicy powinni posiadać podstawowe doświadczenie w pracy zawodowej wymagającej komunikacji i prezentowania informacji.

### Minimalna liczba uczestników

4

### Maksymalna liczba uczestników

10

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

16

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania i prowadzenia wystąpień oraz prezentacji biznesowych, w tym przyciągania uwagi odbiorców, angażowania ich emocji i budowania zapamiętywalnego przekazu. Po zakończeniu szkolenia uczestnik projektuje i realizuje wystąpienia dostosowane do celu i odbiorców oraz tworzy czytelne i spójne prezentacje wspierające przekaz.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przyciąga i utrzymuje uwagę odbiorców podczas wystąpienia	rozpoczyna wystąpienie w sposób angażujący (np. pytanie, przykład, historia), stosuje techniki utrzymywania uwagi odbiorców (np. zmiana tempa wypowiedzi, pauza, kontakt wzrokowy), dostosowuje sposób wypowiedzi do reakcji odbiorców	Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik angażuje emocje odbiorców i wpływa na ich reakcje zgodnie z celem wystąpienia	stosuje techniki komunikacyjne wywołujące emocje (np. metafora, anegdota, pytania), prowadzi odbiorców do zaplanowanych wniosków, dostosowuje komunikaty do celu wystąpienia (np. informacyjnego, sprzedażowego, motywacyjnego)	Obserwacja w warunkach symulowanych  Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik projektuje prezentację wspierającą treść wystąpienia	opracowuje strukturę prezentacji (wstęp, rozwinięcie, zakończenie), przygotowuje materiały wizualne spójne z celem wystąpienia, stosuje zasady czytelności i przejrzystości prezentacji (np. ograniczenie tekstu, odpowiedni dobór grafiki), dopasowuje formę prezentacji do odbiorców i kontekstu wystąpienia	Wywiad ustrukturyzowany  Obserwacja w warunkach symulowanych

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

## Program szkolenia

### 1. Stres i trema w wystąpieniach publicznych

- techniki obniżania napięcia
- sposoby przekształcania stresu w gestykulację i pracę głosem
- metody budowania wewnętrznego spokoju podczas wystąpień

### 2. Przyciąganie uwagi odbiorców

- techniki budowania zainteresowania, napięcia i dialogu z odbiorcami
- zastosowanie struktur wystąpień (np. struktura sinusoidalna, struktura „rekina”)
- wykorzystanie środków retorycznych (m.in. antyteza, pauza, powtórzenie, metafora, anegdota, pytania)
- wykorzystanie narzędzi wspierających (prezentacje multimedialne, flipchart)

### 3. Autoprezentacja i mowa ciała

- techniki utrzymywania kontaktu wzrokowego w różnych sytuacjach wystąpień
- świadome zarządzanie mimiką, postawą i gestykulacją
- zasady poruszania się przed publicznością (proksemika)
- elementy savoir-vivre w wystąpieniach publicznych

### 4. Struktura i skuteczność prezentacji

- czynniki wpływające na skuteczność przekazu
- struktury i scenariusze wystąpień
- projektowanie treści (wstęp, rozwinięcie, zakończenie)
- zarządzanie czasem wystąpienia

### 5. Praca z głosem

- ćwiczenia z zakresu dykcji i oddychania
- techniki modulacji głosu (głośność, tempo, intonacja, barwa)
- wykorzystanie pauzy w wypowiedzi

### 6. Reagowanie w trudnych sytuacjach

- aktywizowanie biernej publiczności
- reagowanie na sytuacje nieprzewidziane
- udzielanie odpowiedzi na pytania
- praca z różnymi typami uczestników

### 7. Prowadzenie prezentacji online

- mowa ciała w prezentacjach zdalnych
- utrzymywanie uwagi uczestników
- techniki angażowania odbiorców
- zasady skutecznego zakończenia prezentacji

### 8. Ćwiczenia praktyczne

- realizacja wystąpień przez uczestników
- nagrywanie i analiza wystąpień
- przygotowanie i prezentacja własnego wystąpienia

- opracowanie indywidualnych wskaźówek rozwojowych

Szkolenie ma charakter **warsztatowy** i opiera się na aktywnym udziale uczestników.

Każdy uczestnik bierze udział w **ćwiczeniach praktycznych**, w tym w wystąpieniach indywidualnych.

W trakcie szkolenia wykorzystywane są **symulacje oraz nagrania wideo**, które służą analizie i udzielaniu informacji zwrotnej.

Uczestnicy otrzymują **informację zwrotną od trenera** oraz – w wybranym zakresie – od innych uczestników.

Szkolenie obejmuje zarówno **część teoretyczną, jak i praktyczną**, ukierunkowaną na rozwój konkretnych umiejętności.

Do udziału w szkoleniu nie są wymagane specjalistyczne przygotowanie ani wcześniejsze doświadczenie.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Stres i trema w wystąpieniach publicznych	Mateusz Dąbrowski	28-05-2026	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 15</b> Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	28-05-2026	10:30	10:45	00:15
<b>3 z 15</b> Przyciąganie uwagi odbiorców	Mateusz Dąbrowski	28-05-2026	10:45	12:15	01:30
<b>4 z 15</b> Lunch	Mateusz Dąbrowski	28-05-2026	12:15	13:00	00:45
<b>5 z 15</b> Autoprezentacja i mowa ciała	Mateusz Dąbrowski	28-05-2026	13:00	14:45	01:45
<b>6 z 15</b> Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	28-05-2026	14:45	15:00	00:15
<b>7 z 15</b> Struktura i skuteczność prezentacji	Mateusz Dąbrowski	28-05-2026	15:00	17:00	02:00
<b>8 z 15</b> Praca z głosem	Mateusz Dąbrowski	29-05-2026	09:00	10:30	01:30
<b>9 z 15</b> Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	29-05-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 15</b> Reagowanie w trudnych sytuacjach	Mateusz Dąbrowski	29-05-2026	10:45	12:15	01:30
<b>11 z 15</b> Lunch	Mateusz Dąbrowski	29-05-2026	12:15	13:00	00:45
<b>12 z 15</b> Prowadzenie prezentacji online	Mateusz Dąbrowski	29-05-2026	13:00	14:45	01:45
<b>13 z 15</b> Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	29-05-2026	14:45	15:00	00:15
<b>14 z 15</b> Ćwiczenia praktyczne; trening wystąpień	Mateusz Dąbrowski	29-05-2026	15:00	16:00	01:00
<b>15 z 15</b> Walidacja	-	29-05-2026	16:00	17:00	01:00

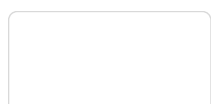
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	2 290,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	2 290,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	143,13 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	143,13 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

**Mateusz Dąbrowski**



Prezes, trener, coach i konsultant 4GROW. Od ponad 14 lat prowadzi autorskie szkolenia z zakresu wystąpień publicznych i skutecznych prezentacji, łącząc wiedzę psychologiczną z praktyką biznesową. Prezes Stowarzyszenia Negocjatorów Biznesu oraz aktywny praktyk – od 2010 roku zarządza firmą i wspiera liderów w rozwoju kompetencji komunikacyjnych.

Psycholog biznesu i metodyk, twórca autorskich koncepcji psychologicznych, technik efektywności oraz programów szkoleniowych, w szczególności w obszarze autoprezentacji, charyzmy i wpływu. Certyfikowany coach International Coaching Community (ICC), trener oraz certyfikowany partner i konsultant Insights Discovery.

Wykładowca studiów podyplomowych na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza, gdzie prowadzi zajęcia z zakresu charyzmy oraz zarządzania konfliktem. Ekspert komentujący w mediach ogólnopolskich, m.in. Polsat, TVP2, TTV, Program 3 i 4 Polskiego Radia.

Absolwent Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego (psychologia kliniczna i osobowości) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (zarządzanie ludźmi w firmie). Karierę zawodową rozpoczął w firmach doradczych HR, gdzie odpowiadał m.in. za sprzedaż usług i realizację projektów rozwojowych. Dzięki temu wypracował solidny warsztat w obszarze prezentacji biznesowych, sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i wywierania wpływu, który od 2009 roku z powodzeniem wykorzystuje i rozwija jako właściciel 4GROW.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych wspierających proces uczenia się, obejmujących:

- drukowane materiały zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do platformy online zawierającej materiały szkoleniowe oraz prezentację.

Materiały umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz praktyczne zastosowanie omawianych narzędzi po zakończeniu usługi.

### Podstawa prawna zwolnienia z VAT

Usługa szkoleniowa korzysta ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług.

### Podział usługi na część teoretyczną i praktyczną

Szkolenie ma charakter praktyczny – 75% czasu stanowią zajęcia praktyczne (ćwiczenia, symulacje, analiza przypadków), natomiast 25% obejmuje część teoretyczną, wprowadzającą modele, narzędzia i koncepcje niezbędne do realizacji ćwiczeń.

### Czas trwania usługi

Łączny czas trwania szkolenia wynosi:

- **16 godzin zegarowych (60 minut), co odpowiada ok. 21 godzinom dydaktycznym (45 minut).**

Wskazany czas obejmuje zarówno realizację zajęć dydaktycznych, jak i przerwy organizacyjne, w tym przerwy kawowe oraz przerwę lunchową.

## Warunki uczestnictwa

### Warunek uczestnictwa

Uczestnik zobowiązany jest do udziału w co najmniej 80% czasu trwania usługi rozwojowej.

Niespełnienie tego warunku skutkuje brakiem możliwości uzyskania zaświadczenia potwierdzającego udział w szkoleniu.

## Sposób potwierdzania frekwencji

Frekwencja uczestników potwierdzana jest na podstawie listy obecności podpisywanej przez uczestników w trakcie realizacji usługi.

## Informacje dodatkowe

### Gwarancja realizacji usługi

Usługa zostanie zrealizowana po osiągnięciu minimalnej liczby uczestników, tj. 4 osób. W przypadku nieosiągnięcia wymaganej liczby uczestników Dostawca Usług zastrzega możliwość zmiany terminu realizacji usługi lub jej odwołania.

### Dodatkowe wsparcie dla uczestników

Uczestnicy otrzymują możliwość skorzystania z indywidualnej sesji rozwojowej (1:1) z trenerem w wymiarze 90 minut w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia oraz konsultacji telefonicznych wspierających wdrażanie zdobytych umiejętności w praktyce zawodowej.

### Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi trener kontaktuje się z uczestnikami w celu identyfikacji ich potrzeb i oczekiwań. Zebrane informacje służą dostosowaniu programu szkolenia do specyfiki grupy.

Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/wystapienia-publiczne-szkolenie-prezentacje-szkolenia>

## Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Dojazd i parking

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

autobusy: 190, 171, 157

Metro

Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską

Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)

Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Parking

W okolicy al. Solidarności dostępne są miejsca parkingowe w strefie miejskiej oraz parkingi prywatne.

Przykładowe lokalizacje:

parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum (ok. 200 m od sali szkoleniowej)

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**WOJCIECH WALCZAK**

**E-mail** [wojciech.walczak@4grow.pl](mailto:wojciech.walczak@4grow.pl)

**Telefon** (+48) 531 314 431