



Szkolenie: Storytelling w biznesie. Jak zamieniać dane i pomysły w historie, które zapadają w pamięć

Numer usługi 2026/04/17/13374/3494123

848,70 PLN brutto
690,00 PLN netto
121,24 PLN brutto/h
98,57 PLN netto/h
154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

LSJ HR GROUP
SOZAŃSKI SPÓŁKA
KOMANDYTOWA

★★★★☆ 4,3 / 5

1 568 ocen

📍 Szczecin

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 07:00 h

📅 19.06.2026 do 19.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

- dla menedżerów i liderów, którzy chcą skuteczniej komunikować swoje decyzje, angażować zespoły i przekonywać do kierunku działania,
- dla osób pracujących w sprzedaży, marketingu i konsultingu, które chcą opowiadać o swoich produktach, usługach i rekomendacjach w sposób, który realnie wpływa na klientów i wyniki,
- dla ekspertów i specjalistów prezentujących analizy, dane i pomysły, którzy chcą mówić jasno, prosto i przekonująco,
- dla wszystkich, którzy chcą zamieniać informacje i dane w historie, które przyciągają uwagę, budują zrozumienie i wspierają decyzje biznesowe.

W szkoleniu mogą wziąć udział uczestnicy z różnych projektów (skontaktuj się z nami celem weryfikacji).

Usługa rozwojowa adresowana również do Uczestników projektu "Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe".

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

14

Data zakończenia rekrutacji

18-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

7

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do przekazywania informacji, danych i rekomendacji w sposób jasny, przekonujący i angażujący odbiorców. Uczestnicy nauczą się budować narrację prezentacji, upraszczać dane i prezentować je tak, aby wspierały decyzje biznesowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik buduje spójną narrację prezentacji biznesowej	<ul style="list-style-type: none">- porządkuje treści według struktury- stosuje elementy storytellingu (bohater, napięcie, rozwiązanie)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tłumaczy dane w sposób zrozumiały i przekonujący dla odbiorcy	<ul style="list-style-type: none">- przekształca dane liczbowe na komunikaty zrozumiałe,- stosuje porównania, analogie i kontekst,- formułuje wnioski	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik projektuje i wykorzystuje wizualizacje danych wspierające przekaz	<ul style="list-style-type: none">- dobiera odpowiednie formy wizualizacji,- upraszcza slajdy,- wykorzystuje wizualizację jako element narracji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi odbiorcę przez analizę danych w sposób logiczny i uporządkowany	<ul style="list-style-type: none">- buduje narrację od danych do wniosków,- stosuje zasadę „jedna myśl – jeden komunikat”,- eliminuje zbędne informacje.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi prezentację wspierającą podejmowanie decyzji biznesowych	<ul style="list-style-type: none">- formułuje jasne rekomendacje,- uzasadnia je danymi i narracją,- kończy prezentację wezwaniem do działania (call to action)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Grupa docelowa szkolenia

To szkolenie jest dla tych, którzy mają dość prezentacji pełnych slajdów, oraz dla tych, którzy chcą mówić tak, aby ich pomysły były rozumiane, zapamiętywane i prowadziły do decyzji, czyli:

- dla menedżerów i liderów, którzy chcą skuteczniej komunikować swoje decyzje, angażować zespoły i przekonywać do kierunku działania,
- dla osób pracujących w sprzedaży, marketingu i konsultingu, które chcą opowiadać o swoich produktach, usługach i rekomendacjach w sposób, który realnie wpływa na klientów i wyniki,
- dla ekspertów i specjalistów prezentujących analizy, dane i pomysły, którzy chcą mówić jasno, prosto i przekonująco,
- dla wszystkich, którzy chcą zamieniać informacje i dane w historie, które przyciągają uwagę, budują zrozumienie i wspierają decyzje biznesowe.

Uczestnicy szkolenia będą pracować w sali szkoleniowej wyposażonej w ekran i stoły. Ok. 20% usługi przeznaczone jest na przekazanie wiedzy teoretycznej, pozostały czas poświęcony zostanie na praktyczne ćwiczenia, omówienie case study, pracę w grupach/parach, scenki itp.

Godzina usługi obejmuje 60 minut (łącznie z przerwami wskazanymi w harmonogramie) - w trakcie szkolenia na każdy dzień przewidziane są 2 przerwy kawowe oraz jedna przerwa obiadowa.

Walidacja zostanie przeprowadzona w formie testu z wynikiem generowanym automatycznie.

Ramowy program

Szkolenie ma na celu rozwój umiejętności przekazywania informacji, danych i rekomendacji w sposób jasny, przekonujący i angażujący odbiorców. Uczestnicy nauczą się budować narrację prezentacji, upraszczać dane i prezentować je tak, aby wspierały decyzje biznesowe.

PROGRAM SZKOLENIA

1. Dlaczego jedne historie działają, a inne giną w liczbach

- dlaczego mózg nie zapamiętuje danych, ale zapamiętuje historie
- najczęstsze błędy w prezentowaniu informacji i analiz
- kiedy liczby przestają działać jako argument
- rola narracji w komunikacji biznesowej

Ćwiczenie: analiza prezentacji „przed i po”.

2. Myślenie historią – fundament storytellingu w biznesie

- czym różni się storytelling od zwykłego opowiadania
- struktura historii w komunikacji biznesowej
- bohater, problem, napięcie i rozwiązanie
- jak budować narrację wokół problemu biznesowego

Ćwiczenie: budowanie historii wokół własnego projektu.

3. Jak mówić o liczbach, żeby ludzie je rozumieli

Kluczowe techniki tłumaczenia danych:

- konwersja na skalę zrozumiałą dla odbiorcy
- przekładanie liczb na konkretne doświadczenia
- tworzenie porównań i punktów odniesienia
- jak budować emocjonalny kontekst dla danych

Ćwiczenie: przekształcanie suchych danych w komunikaty zrozumiałe dla odbiorców.

4. Storytelling danych – jak prowadzić odbiorcę przez analizę

- jak prowadzić odbiorcę przez historię danych
- od danych do wniosku – struktura analitycznej narracji
- jak unikać chaosu informacyjnego
- zasada: jedna myśl – jeden komunikat

Ćwiczenie: budowanie narracji na podstawie danych.

5. Wizualizacja danych, która wspiera historię

- kiedy wykres pomaga, a kiedy przeszkadza
- najczęstsze błędy w prezentowaniu danych
- upraszczanie slajdów i komunikatów
- wizualizacja jako narzędzie narracji

Ćwiczenie: poprawianie realnych slajdów uczestników.

6. Storytelling w prezentowaniu pomysłów i rekomendacji

- jak opowiadać o projekcie lub pomysle
- struktura prezentacji prowadzącej do decyzji
- jak budować napięcie i zainteresowanie
- jak kończyć historię jasną rekomendacją

Ćwiczenie: przygotowanie krótkiej historii projektu.

7. Mini-prezentacje uczestników

Każdy uczestnik przygotowuje krótką prezentację wykorzystując:

- strukturę historii
- przekształcanie danych
- wizualizację
- narrację

Feedback trenerski i grupowy.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	848,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	121,24 PLN
Koszt osobogodziny netto	98,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Gadalińska

Trenerka biznesu, Coach ICF, autorka publikacji o przywództwie

Doświadczona trenerka biznesu, HR Business Partner i konsultantka z ponad 15-letnią praktyką we wspieraniu liderów, szczególnie w środowiskach produkcyjnych i operacyjnych. Specjalizuje się w rozwijaniu kompetencji przywódczych, budowaniu odpowiedzialnej komunikacji oraz prowadzeniu trudnych rozmów w organizacjach.

Specjalizuje się w coachingu prowokatywnym – metodzie, która łączy bezpośredniość, celne pytania i humor, by dotrzeć do sedna i realnie poruszyć uczestników. Projektuje i prowadzi warsztaty, które zostają z zespołami na długo – dzięki praktycznemu podejściu i angażującej formie.

Anna skutecznie łączy wiedzę psychologiczną z realiami biznesu i produkcji. Jej szkolenia to połączenie praktycznego podejścia, prostego języka i dużej uważności na potrzeby uczestników. Pracuje na rzeczywistych przypadkach, dzięki czemu liderzy wychodzą ze spotkania z konkretnymi narzędziami do zastosowania „od zaraz”.

Zrealizowała kilkaset godzin warsztatów i sesji doradczych dla firm z branży produkcyjnej, logistycznej, handlowej i usługowej. Zna wyzwania pracy z zespołami liniowymi „od podszewki” – i potrafi przekazać wiedzę w sposób angażujący, konkretny i inspirujący.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają prezentację ze szkolenia i materiały ćwiczeniowe.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu "Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe".

W szkoleniu mogą wziąć udział także uczestnicy z innych programów dofinansowań (skontaktuj się z nami celem weryfikacji).

Adres

ul. Celna 1
70-644 Szczecin
woj. zachodniopomorskie

Budynek wyposażony w windę, możliwy dostęp dla wózków.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Siemiątkowska

E-mail jsemiatkowska@lsj.pl

Telefon (+48) 510 034 350