



Szkolenie z komunikacji w świecie technologii i biznesu

Numer usługi 2026/05/04/189012/3537664

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

261,33 PLN cena rynkowa ⓘ

VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

📍 Zawiercie

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 03.08.2026 do 04.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Bezpieczeństwo IT

Grupa docelowa usługi

- menedżerowie projektów,
- specjaliści IT, product ownerzy, analitycy,
- handlowcy i konsultanci sprzedaży B2B,
- liderzy zespołów,
- osoby przygotowujące prezentacje i wystąpienia dla klientów lub zarządów.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

31-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Cel główny:

Rozwinięcie kompetencji komunikacyjnych w środowisku technologicznym i biznesowym, w tym umiejętności tłumaczenia złożonych zagadnień technicznych na język zrozumiały dla klientów, partnerów i interesariuszy.

Cele szczegółowe:

Uczestnik po szkoleniu:

1. Potrafi dostosować język i styl komunikacji do odbiorcy nietechnicznego.
2. Rozumie specyfikę pracy i komunikacji z zespołami IT.
3. Umie przygotować i poprowadzić skuteczną prezentację online/offline.
4. Stosuje narzędzia cyfrowe do

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|---|
| <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none">• zna zasady skutecznej komunikacji w środowisku technologicznym i biznesowym,• rozumie rolę narracji i prostego języka w tłumaczeniu złożonych idei,• zna metody prezentacji online i offline. <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none">• potrafi przekładać informacje techniczne na język korzyści,• planuje i prowadzi wystąpienia z użyciem narzędzi cyfrowych,• wykorzystuje AI do tworzenia i doskonalenia prezentacji. <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none">• potrafi współpracować z różnorodnymi zespołami,• komunikuje się empatycznie i asertywnie,• jest świadomy roli stresu i potrafi nim zarządzać. | <p>Uczestnik potrafi zdefiniować, czym jest język korzyści i storytelling w komunikacji technicznej.</p> <p>Uczestnik rozpoznaje różnice między komunikacją techniczną a biznesową.</p> <p>Uczestnik potrafi przygotować prezentację techniczno-biznesową z użyciem narzędzi cyfrowych.</p> <p>Uczestnik potrafi opanować stres i utrzymać kontakt z odbiorcą.</p> <p>Uczestnik wykorzystuje AI do planowania prezentacji lub treści biznesowej.</p> <p>Uczestnik komunikuje się empatycznie i współpracuje w zespole podczas ćwiczeń.</p> <p>Uczestnik potrafi udzielać i przyjmować informację zwrotną.</p> | <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Test teoretyczny</p> |

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

Harmonogram szkolenia – 2 dni po 8 godzin dydaktycznych

DZIEŃ 1

9:00–9:30 – Otwarcie szkolenia i integracja grupy

Przywitanie uczestników, omówienie celu szkolenia, ustalenie zasad współpracy. Krótkie ćwiczenie integracyjne i zdefiniowanie oczekiwań uczestników.

Efekt: uczestnicy poznają strukturę szkolenia i czują się bezpiecznie w grupie.

9:30–11:00 – Moduł 1: Język technologii w komunikacji z klientem

Uczestnicy poznają różnicę między językiem technicznym a językiem korzyści. Analizują przykłady komunikatów technicznych i przekształcają je w proste, zrozumiałe przekazy biznesowe.

Forma pracy: mini-wykład, analiza przypadków, praca indywidualna.

Efekt: uczestnik potrafi mówić o technologii w sposób prosty, ale profesjonalny.

11:00–11:20 – Przerwa kawowa

11:20–13:00 – Ćwiczenia praktyczne: „Zrozum mnie, jeśli potrafisz”

Warsztat komunikacyjny oparty na przekładaniu trudnych pojęć technologicznych na język klienta nietechnicznego.

Forma pracy: praca w parach, scenki symulacyjne, feedback grupowy.

Efekt: uczestnik potrafi tłumaczyć złożone zagadnienia techniczne w sposób angażujący i zrozumiały.

13:00–13:30 – Przerwa obiadowa

13:30–15:30 – Moduł 2: Współpraca z zespołami technicznymi

Omówienie różnych stylów komunikacji w zespołach interdyscyplinarnych (IT, sprzedaż, marketing). Praca na przykładach typowych nieporozumień między działami.

Forma pracy: warsztat grupowy, symulacje, dyskusja.

Efekt: uczestnik rozumie perspektywę specjalistów technicznych i potrafi z nimi skutecznie współpracować.

15:30–17:00 – Moduł 3: Prezentacje i wystąpienia w środowisku online

Zasady tworzenia angażujących wystąpień z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych (Teams, Miro, Canva, Mentimeter).

Ćwiczenia w projektowaniu slajdów i budowaniu struktury wystąpienia (wstęp–rozwińcie–zakończenie).

Forma pracy: warsztat online, praca w grupach.

Efekt: uczestnik potrafi zaplanować i zaprezentować prezentację techniczno-biznesową w środowisku cyfrowym.

17:00–17:30 – Podsumowanie dnia, refleksje, mini-test wiedzy

Powtórzenie kluczowych pojęć, zapis wniosków z dnia i autorefleksja uczestników.

Efekt: uczestnicy utrwalają wiedzę i przygotowują się do drugiego dnia zajęć.

DZIEŃ 2 – PREZENTACJA, STRES I STORYTELLING

9:00–9:20 – Rozgrzewka komunikacyjna i powtórzenie wiedzy z dnia poprzedniego

Ćwiczenie otwierające: szybka prezentacja „w 60 sekund o moim projekcie”.

Efekt: aktywizacja uczestników, powtórzenie kluczowych pojęć.

9:20–11:00 – Moduł 4: Radzenie sobie ze stresem i treścią

Trening umiejętności radzenia sobie z napięciem podczas występów. Uczestnicy uczą się technik oddechowych, mentalnych i fizycznych (body language, głos, postawa).

Forma pracy: ćwiczenia indywidualne, symulacje, praca z kamerą.

Efekt: uczestnik potrafi kontrolować emocje i utrzymywać pewność siebie podczas występów.

11:00–11:20 – Przerwa kawowa

11:20–13:30 – Moduł 5: Wykorzystanie sztucznej inteligencji w przygotowaniu występów

Pokaz praktyczny: ChatGPT, Copilot, Claude, Tome – jak planować prezentację, tworzyć skrypty, grafiki i ćwiczyć wystąpienie.

Uczestnicy tworzą własne materiały z pomocą AI.

Forma pracy: warsztat komputerowy, praca indywidualna.

Efekt: uczestnik potrafi wykorzystać AI jako asystenta prezentera i narzędzie do komunikacji biznesowej.

13:30–14:00 – Przerwa obiadowa

14:00–16:00 – Moduł 6: Storytelling i sprzedaż w komunikacji technologicznej

Jak opowiadać o produktach i rozwiązaniach technicznych przez emocje, potrzeby i historie.

Uczestnicy tworzą własne „story” w modelu Problem–Rozwiązanie–Rezultat oraz Hero’s Journey.

Forma pracy: warsztat narracyjny, praca w parach.

Efekt: uczestnik potrafi budować spójną historię produktu, projektu lub marki.

16:00–17:30 – Prezentacje końcowe uczestników i sesja feedbackowa

Każdy uczestnik prezentuje swój projekt techniczno-biznesowy (ok. 5 minut) z wykorzystaniem narzędzi AI lub cyfrowych.

Trener i grupa udzielają informacji zwrotnej zgodnie z zasadą „Plus–Delta”.

Efekt: praktyczna weryfikacja umiejętności wystąpienia i komunikacji.

17:30–17:45 – Podsumowanie szkolenia i rozdanie certyfikatów

Omówienie kluczowych wniosków, rekomendacje rozwojowe dla uczestników, ankieta ewaluacyjna i zakończenie.

Efekt: uczestnik otrzymuje certyfikat ukończenia szkolenia i plan dalszego doskonalenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 14 Język technologii w komunikacji z klientem | Zajęcia | Michał Spyra | 03-08-2026 | 09:00 | 11:00 | 02:00 |
| 2 z 14 - | Przerwa | - | 03-08-2026 | 11:00 | 11:30 | 00:30 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 3 z 14 Ćwiczenia praktyczne: „Zrozum mnie, jeśli potrafisz” | Zajęcia | Michał Spyra | 03-08-2026 | 11:30 | 13:00 | 01:30 |
| 4 z 14 Współpraca z zespołami technicznymi | Zajęcia | Michał Spyra | 03-08-2026 | 13:00 | 14:00 | 01:00 |
| 5 z 14 - | Przerwa | - | 03-08-2026 | 14:00 | 14:30 | 00:30 |
| 6 z 14 Prezentacje i wystąpienia w środowisku online | Zajęcia | Michał Spyra | 03-08-2026 | 14:30 | 16:30 | 02:00 |
| 7 z 14 Podsumowanie dnia, refleksje, mini-test wiedzy | Zajęcia | Michał Spyra | 03-08-2026 | 16:30 | 17:00 | 00:30 |
| 8 z 14 Radzenie sobie ze stresem i tremą | Zajęcia | Michał Spyra | 04-08-2026 | 09:00 | 11:00 | 02:00 |
| 9 z 14 - | Przerwa | - | 04-08-2026 | 11:00 | 11:30 | 00:30 |
| 10 z 14 Wykorzystanie sztucznej inteligencji w przygotowaniu u wystąpień | Zajęcia | Michał Spyra | 04-08-2026 | 11:30 | 13:30 | 02:00 |
| 11 z 14 - | Przerwa | - | 04-08-2026 | 13:30 | 14:00 | 00:30 |
| 12 z 14 Storytelling i sprzedaż w komunikacji technologicznej | Zajęcia | Michał Spyra | 04-08-2026 | 14:00 | 15:00 | 01:00 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 13 z 14 Prezentacje końcowe uczestników i sesja feedbackowa | Zajęcia | Michał Spyra | 04-08-2026 | 15:00 | 16:30 | 01:30 |
| 14 z 14 - | Walidacja | - | 04-08-2026 | 16:30 | 17:00 | 00:30 |

Podsumowanie

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi | 16:00 |
| w tym suma godzin zajęć | 13:30 |
| w tym suma godzin walidacji | 00:30 |
| w tym suma przerw | 02:00 |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 18:30 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|--|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 000,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży | |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 5 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 312,50 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 312,50 PLN |

Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---------------|---------------|
|---------------|---------------|

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Spyra

Jestem magistrem inżynierem informatyki, absolwentem Politechniki Śląskiej. Od kilkunastu lat pracuję w branży IT, gdzie łączę kompetencje techniczne z doświadczeniem w zarządzaniu zespołami i budowaniu efektywnej współpracy. Prowadząc własny zespół, rozwijałem umiejętności przywódcze, a międzynarodowe projekty nauczyły mnie otwartości na różne style komunikacji i pracy.

Poza sferą zawodową aktywnie rozwijałem się w obszarze wystąpień publicznych jako członek Silesia Toastmasters. Przez ponad cztery lata angażowałem się w działalność klubu, w tym pełniłem funkcję w zarządzie i odnosiłem sukcesy w konkursach mów na szczeblach regionalnych. Organizowałem również warsztaty dla Centrum Organizacji Pozarządowych w Katowicach, wspierając innych w rozwijaniu kompetencji komunikacyjnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników

- Skrypt uczestnika (PDF z teorią i ćwiczeniami)
- Checklista prezentacji biznesowej
- Szablony w Miro / Canva
- Lista promptów do AI (ChatGPT / Copilot)

Nagranie przykładowej prezentacji trenerskiej

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Michał Spyra

E-mail michalspyra@wp.pl

Telefon (+48) 663 437 801