



Wystąpienia publiczne i skuteczne prezentacje - szkolenie

Numer usługi 2026/06/18/140920/3634602

2 090,00 PLN brutto
2 090,00 PLN netto
130,63 PLN brutto/h
130,63 PLN netto/h
166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

86 ocen

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 17.08.2026 do 18.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- menedżerów, kierowników i liderów zespołów prowadzących prezentacje oraz wystąpienia biznesowe,
- specjalistów i ekspertów prezentujących wyniki, dane, rekomendacje oraz projekty,
- przedsiębiorców reprezentujących firmę podczas spotkań z klientami, partnerami biznesowymi lub inwestorami,
- trenerów, konsultantów i edukatorów prowadzących szkolenia, warsztaty i webinary,
- osób występujących podczas konferencji, seminariów, spotkań branżowych i wydarzeń firmowych,
- pracowników przygotowujących prezentacje dla zarządu, zespołów, klientów lub innych interesariuszy,
- osób prowadzących wystąpienia stacjonarne, online oraz w formule hybrydowej.

Usługa jest dedykowana osobom, które chcą rozwijać kompetencje związane z wystąpieniami publicznymi, skutecznym prezentowaniem informacji, komunikowaniem pomysłów, rekomendacji, produktów, usług oraz wyników swojej pracy przed różnymi grupami odbiorców.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do prowadzenia wystąpień publicznych i prezentacji biznesowych. Obejmuje zagadnienia związane z radzeniem sobie ze stresem i treścią, budowaniem angażującego przekazu, świadomym wykorzystaniem mowy ciała i głosu, projektowaniem skutecznych prezentacji oraz reagowaniem w trudnych sytuacjach podczas wystąpień. Szkolenie realizowane jest w formule warsztatowej z wykorzystaniem ćwiczeń praktycznych i analizy nagrań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|--|
| Przygotowuje i realizuje wystąpienie publiczne z wykorzystaniem zasad skutecznej prezentacji. | projektuje strukturę wystąpienia obejmującą wstęp, rozwinięcie i zakończenie, stosuje techniki budowania zainteresowania i utrzymywania uwagi odbiorców, prezentuje przygotowane wystąpienie przed grupą | Wywiad ustrukturyzowany |
| | | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Stosuje świadomie mowę ciała i elementy komunikacji niewerbalnej podczas wystąpień publicznych. | utrzymuje adekwatny kontakt wzrokowy z odbiorcami, wykorzystuje gestykulację, postawę i mimikę wspierające przekaz, stosuje zasady poruszania się i zajmowania miejsca podczas prezentacji | Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Wykorzystuje techniki pracy z głosem i reagowania w trudnych sytuacjach podczas wystąpień publicznych. | stosuje techniki oddechowe i elementy emisji głosu podczas prezentacji, wykorzystuje pauzy oraz modulację głosu do wzmacniania przekazu, dobiera sposób reakcji do pytań, zakłóceń oraz nieprzewidzianych sytuacji pojawiających się w trakcie 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia: Wystąpienia publiczne i skuteczne prezentacje

1. Stres i trema – jak przemawiać ze spokojem?

- Techniki redukcji stresu przed i w trakcie wystąpienia.
- Metody wykorzystywania napięcia do wspierania naturalnej gestykulacji oraz pracy głosem.
- Sposoby budowania opanowania i pewności siebie podczas wystąpień publicznych.
- Praktyczne ćwiczenia związane z występowaniem pod presją czasu i uwagi odbiorców.

2. Jak zaciekawić i zaangażować publiczność?

- Techniki budowania zainteresowania, napięcia i zaangażowania odbiorców.
- Wykorzystanie zabiegów retorycznych w prezentacjach i wystąpieniach.
- Struktura Sinusoidy™ i Struktura Rekina™ w budowaniu dynamiki przekazu.
- Wykorzystanie gadżetów, materiałów pomocniczych oraz narzędzi wizualnych.
- Rola slajdów, flipcharta i innych środków wspierających prezentację.
- Zastosowanie metafor, anegdot, pytań, pytań retorycznych, pauz i powtórzeń.

3. Autoprezentacja – jak świadomie wykorzystywać mowę ciała?

- Kontakt wzrokowy podczas wystąpień przed małymi i dużymi grupami.
- Komunikacja niewerbalna podczas konferencji, wywiadów i prezentacji online.
- Rola mimiki, postawy ciała i gestów w budowaniu wiarygodności prezentera.
- Gestykulacja wspierająca przekaz podczas wystąpień.
- Poruszanie się podczas prezentacji i wystąpień publicznych.
- Proksemika i organizacja przestrzeni prezentacyjnej.
- Korzystanie z mównicy, flipcharta, projektora oraz innych narzędzi prezentacyjnych.
- Elementy savoir-vivre podczas wystąpień publicznych.

4. Skuteczne prezentacje – jak budować przekonujący przekaz?

- Czynniki wpływające na skuteczność komunikatu i prezentacji.
- Psychologiczne mechanizmy oddziaływania na odbiorców.
- Analiza struktur wystąpień wykorzystywanych przez znanych mówców.
- Projektowanie logicznej i angażującej struktury prezentacji.
- Struktura Perswazji™ oraz Model Rekina™.
- Budowanie wstępu, rozwinięcia i zakończenia prezentacji.
- Zarządzanie czasem wystąpienia i planowanie poszczególnych elementów prezentacji.

5. Głos jako narzędzie prezentera

- Ćwiczenia wspierające świadome korzystanie z głosu.
- Praca nad dykcją i wyrazistością wypowiedzi.
- Znaczenie oddechu i pauz w prezentacji.
- Modulacja głosu poprzez zmianę głośności, tempa, intonacji i barwy.

6. Trudne sytuacje podczas wystąpień

- Reagowanie na brak zainteresowania odbiorców.
- Postępowanie w sytuacjach nieprzewidzianych.
- Odpowiadanie na trudne pytania uczestników.
- Prowadzenie dialogu z osobami małomównymi.
- Zarządzanie zachowaniami osób dominujących lub zakłócających przebieg wystąpienia.

7. Prowadzenie prezentacji online

- Mowa ciała podczas prezentacji online.
- Sposoby utrzymywania uwagi uczestników spotkań zdalnych.
- Techniki angażowania odbiorców podczas prezentacji online.
- Komunikowanie energii, zaangażowania i emocji w środowisku wirtualnym.
- Efektywne kończenie prezentacji online.

* Moduł realizowany w ramach indywidualnego treningu przewidzianego w pakiecie szkoleniowym.

8. Praktyczne ćwiczenia i trening wystąpień

- Warsztatowy trening wystąpień publicznych i prezentacji.
- Ćwiczenia indywidualne oraz grupowe.
- Nagrywanie wystąpień uczestników i analiza nagrań.
- Informacja zwrotna dotycząca mocnych stron i obszarów do rozwoju.
- Analiza rzeczywistych sytuacji prezentacyjnych uczestników.
- Przygotowanie i prezentacja własnego wystąpienia końcowego.
- Indywidualne wskazówki dotyczące dalszego rozwoju kompetencji prezentacyjnych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 15 Stres i trema w wystąpieniach publicznych | Zajęcia | Mateusz Dąbrowski | 17-08-2026 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 2 z 15 - | Przerwa | - | 17-08-2026 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 3 z 15 Przyciąganie uwagi odbiorców | Zajęcia | Mateusz Dąbrowski | 17-08-2026 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |
| 4 z 15 - | Przerwa | - | 17-08-2026 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |
| 5 z 15 Autoprezentacja i mowa ciała | Zajęcia | Mateusz Dąbrowski | 17-08-2026 | 13:00 | 14:45 | 01:45 |
| 6 z 15 - | Przerwa | - | 17-08-2026 | 14:45 | 15:00 | 00:15 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 7 z 15 Skuteczne prezentacje – jak zyskać przychylność odbiorców | Zajęcia | Mateusz Dąbrowski | 17-08-2026 | 15:00 | 17:00 | 02:00 |
| 8 z 15 Praca z głosem | Zajęcia | Mateusz Dąbrowski | 18-08-2026 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 9 z 15 - | Przerwa | - | 18-08-2026 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 10 z 15 Reagowanie w trudnych sytuacjach | Zajęcia | Mateusz Dąbrowski | 18-08-2026 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |
| 11 z 15 - | Przerwa | - | 18-08-2026 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |
| 12 z 15 Prowadzenie prezentacji online | Zajęcia | Mateusz Dąbrowski | 18-08-2026 | 13:00 | 14:45 | 01:45 |
| 13 z 15 - | Przerwa | - | 18-08-2026 | 14:45 | 15:00 | 00:15 |
| 14 z 15 Ćwiczenia praktyczne | Zajęcia | Mateusz Dąbrowski | 18-08-2026 | 15:00 | 16:00 | 01:00 |
| 15 z 15 - | Walidacja | - | 18-08-2026 | 16:00 | 17:00 | 01:00 |

Podsumowanie

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi | 16:00 |
| w tym suma godzin zajęć | 12:30 |
| w tym suma godzin walidacji | 01:00 |
| w tym suma przerw | 02:30 |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 18:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 090,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT | |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 2 090,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 130,63 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 130,63 PLN |

Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|--|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 16:00 |

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 materiały szkoleniowe wspierające proces uczenia się, obejmujące:

- materiały dydaktyczne w formie drukowanej zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej (np. platforma online, prezentacje).

Materiały są powiązane z zakresem merytorycznym usługi i umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz samodzielne wykorzystanie poznanych narzędzi w praktyce zawodowej po zakończeniu szkolenia.

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

Uczestnik zobowiązany jest do udziału w minimum 80% czasu trwania szkolenia. Obecność na zajęciach będzie weryfikowana i dokumentowana za pomocą list obecności podpisywanych przez uczestników w trakcie realizacji usługi szkoleniowej

Informacje dodatkowe

Gwarancja realizacji usługi

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

Dodatkowe wsparcie uczestników

Po zakończeniu usługi uczestnicy mają możliwość skorzystania z dodatkowego wsparcia rozwojowego w postaci:

- indywidualnej sesji (1:1) z trenerem w wymiarze do 90 minut, realizowanej w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia,
- konsultacji wspierających wdrażanie efektów uczenia się w praktyce zawodowej.

Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi realizowana jest diagnoza potrzeb i oczekiwań uczestników w zakresie objętym szkoleniem. Zebrane informacje wykorzystywane są do dostosowania sposobu realizacji usługi do poziomu i potrzeb grupy.

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

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

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

Telefon (+48) 531 314 431