



SNH Magdalena
Kaźmierczak -
Polowczyk

★★★★★ 4,9 / 5

6 097 ocen

Kurs: Public Relations oraz skuteczna komunikacja w życiu codziennym i zawodowym

Numer usługi 2026/06/26/15618/3652958

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 09:00 h
- 📅 11.08.2026 do 12.08.2026

2 140,00 PLN brutto
2 140,00 PLN netto
237,78 PLN brutto/h
237,78 PLN netto/h
249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Grupa docelowa usługi	Kurs jest skierowany do właścicieli firm, pracowników sektora usługowego, handlowego, pracowników biurowych, specjalistów, osób mających bezpośredni kontakt z klientem oraz wszystkich, którzy w zakresie swojego rozwoju zawodowego i osobistego chcą podnieść kompetencje w zakresie PR, efektywnej komunikacji, asertywności oraz skutecznego budowania relacji osobistych.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	10-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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

Usługa pn. „Public Relations oraz skuteczna komunikacja w życiu codziennym i zawodowym” przygotowuje do samodzielnego budowania profesjonalnego wizerunku, skutecznej komunikacji z klientami i współpracownikami, prowadzenia rozmów w sytuacjach trudnych oraz wykorzystywania zasad public relations w życiu zawodowym i codziennym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia podstawowe pojęcia i założenia PR oraz rolę komunikacji w budowaniu reputacji.	Definiuje pojęcie PR oraz wskazuje elementy wpływające na reputację.	Test teoretyczny
Reaguje na trudne sytuacje oraz zachowania niepożądane z zachowaniem standardów komunikacyjnych.	Dobiera komunikaty adekwatne do sytuacji konfliktowej lub trudnej.	Wywiad ustrukturyzowany
Dobiera metody budowania profesjonalnego wizerunku w relacjach zawodowych.	Wskazuje narzędzia wspierające budowanie marki osobistej.	Test teoretyczny
Rozpoznaje mechanizmy presji i manipulacji oraz dobiera odpowiednie sposoby reagowania.	Identyfikuje przykłady manipulacji i wskazuje sposoby reakcji.	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki mediacyjne podczas rozwiązywania konfliktów.	Dobiera techniki wspierające osiągnięcie porozumienia.	Wywiad ustrukturyzowany

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Kurs jest skierowany do właścicieli firm, pracowników sektora usługowego, handlowego, pracowników biurowych, specjalistów, osób mających bezpośredni kontakt z klientem oraz wszystkich, którzy chcą podnieść swoje kompetencje w zakresie skutecznej komunikacji, budowania profesjonalnego wizerunku, prowadzenia rozmów w sytuacjach trudnych oraz wykorzystywania zasad public relations w życiu zawodowym i codziennym.

1. Test początkowy. Przedstawienie trenera, przedstawienie się uczestników, zasady współpracy, plan szkolenia
2. Wprowadzenie do szkolenia - cele oraz kompetencje, które zostaną nabyte podczas szkolenia.
3. Definicja i cele public relations jako zarządzania reputacją
4. Kształtowanie świadomego wizerunku osobistego poprzez budowanie marki własnej, dbanie o reputację, skuteczną autoprezentację oraz wyrażanie opinii w sposób wzmacniający zaufanie i wiarygodność.
5. Klasyczny PR kryzysowy – ratowanie zaufania i reputacji w relacjach osobistych i zawodowych
6. Doskonalenie sposobu prezentowania siebie poprzez rozwijanie umiejętności komunikacji werbalnej i pisemnej, budowanie relacji zawodowych, właściwe reagowanie w mediach społecznościowych oraz opowiadanie historii wzmacniających własny wizerunek.
7. Zasady pierwszego kontaktu z drugą osobą: -w komunikacji (z otoczeniem/ z członkami zespołu): -w reagowaniu na trudne sytuacje (sytuacje kryzysowe), w reagowaniu na niepożądane zachowania
8. Kształtowanie kompetencji interpersonalnych umożliwiających prowadzenie spokojnych i skutecznych rozmów, stawianie granic, rozwiązywanie konfliktów oraz radzenie sobie z trudnymi zachowaniami rozmówców i umiejętne radzenie sobie z presją i manipulacją
9. Budowanie kompetencji komunikacyjnych umożliwiających skuteczne porozumiewanie się z klientem i zespołem poprzez stosowanie odpowiednich standardów komunikacji, języka korzyści, konstruktywnego feedbacku oraz metod budowania porozumienia.
10. Twoje kompetencje: co potrafisz i w czym jesteś dobry: budowanie poczucia wartości
11. Podsumowanie dnia: pytania i odpowiedzi, ankieta ewaluacyjna
12. Test walidacyjny.

Szkolenie będzie realizowane w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy komunikacyjnej umożliwiającej dwustronną interakcję pomiędzy trenerem a uczestnikami(platforma ZOOM). Uczestnicy mają możliwość korzystania zarówno z kamery jak i mikrofonu. Pytania można również zadawać za pomocą czatu.

Łączny wymiar trwania usługi wynosi 9 godzin zegarowych, w tym:

- zajęcia teoretyczne: 4 h
- zajęcia praktyczne: 3,5 h
- przerwy: 1 h
- walidacja: 0,5 h

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona za pośrednictwem linku do formularza walidacyjnego, składającego się z dwóch części: testu teoretycznego (pytania zamknięte jednokrotnego wyboru) oraz wywiadu ustrukturyzowanego w formie karty respondenta, zawierającej opisy sytuacji zawodowych wymagających wskazania właściwego sposobu postępowania. Odpowiedzi podlegają ocenie osoby walidującej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Wprowadzenie do szkolenia oraz test wstępny (rozmowa na żywo, test)	Zajęcia	Iwona Mieczysłńska	11-08-2026	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 11 Definicja i cele public relations jako zarządzania reputacją (rozmowa na żywo)	Zajęcia	Iwona Mieczysłńska	11-08-2026	09:00	09:30	00:30
3 z 11 Kształtowanie świadomego wizerunku osobistego poprzez budowanie marki (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Zajęcia	Iwona Mieczysłńska	11-08-2026	09:30	10:30	01:00
4 z 11 -	Przerwa	-	11-08-2026	10:30	11:00	00:30
5 z 11 Klasyczny PR kryzysowy; Doskonalenie sposobu prezentowania siebie (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Zajęcia	Iwona Mieczysłńska	11-08-2026	11:00	12:00	01:00
6 z 11 Zasady pierwszego kontaktu z drugą osobą (rozmowa na żywo)	Zajęcia	Iwona Mieczysłńska	11-08-2026	12:00	13:00	01:00
7 z 11 -	Przerwa	-	11-08-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Kształtowanie kompetencji interpersonalnych; Budowanie kompetencji komunikacyjnych (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Zajęcia	Iwona Mieczysłńska	11-08-2026	13:30	15:00	01:30
9 z 11 Twoje kompetencje: co potrafisz i w czym jesteś dobry: budowanie poczucia wartości (rozmowa na żywo, ćwiczenia)	Zajęcia	Iwona Mieczysłńska	11-08-2026	15:00	16:00	01:00
10 z 11 Podsumowanie szkolenia: pytania i odpowiedzi, ankieta ewaluacyjna (rozmowa na żywo, ankieta ewaluacyjna)	Zajęcia	Iwona Mieczysłńska	12-08-2026	08:00	08:30	00:30
11 z 11 -	Walidacja	-	12-08-2026	08:30	09:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	09:00
w tym suma godzin zajęć	07:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	10:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 140,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 140,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	237,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	237,78 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	09:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Iwona Mieczyska

wona Mieczyska jest doświadczoną trenerką, coachką i menedżerką z ponad 20-letnim doświadczeniem zawodowym w obszarze zarządzania, rozwoju kompetencji oraz prowadzenia szkoleń. Magister socjologii, absolwentka studiów podyplomowych z coachingu. Certyfikowana trenerka FRIS®, Trener Biznesu, certyfikowana przez International Education Society (IES) oraz posiadająca certyfikaty International Coach Federation (ICF). Od 2019 roku prowadzi własną firmę szkoleniowo-doradczą, realizując usługi rozwojowe dla przedsiębiorstw, instytucji publicznych i organizacji pozarządowych. Zrealizowała ponad 5500 godzin szkoleń i warsztatów oraz przeszkoliła ponad 2700 uczestników. Od 2021 roku jest również wykładowczynią akademicką. W ciągu ostatnich 5 lat ukończyła liczne szkolenia i kursy doskonalące z zakresu psychologii społecznej, coachingu, mentoringu, komunikacji, visual thinking, marketingu, nowych technologii, w tym wykorzystania AI w marketingu, oraz Lean Six Sigma White Belt (Management and Strategy Institute, 2026), stale rozwijając kompetencje trenerskie i merytoryczne. Trener posiada doświadczenie w zakresie prowadzenia tego typu szkoleń w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma w wiadomości e-mail skrypt szkoleniowy.

Informacje dodatkowe

SNH Magdalena Kaźmierczak – Polowczyk jest Placówką Kształcenia Ustawicznego, działającą na podstawie przepisów ustawy Prawo oświatowe z dnia 14 grudnia 2016 r. (Dz. U. z 2023 r. poz. 900 z późn. zm.), zgodnie z rozporządzeniem MEN w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych z dnia 6 października 2023 r. W związku z powyższym dokumenty księgowe wystawiane są zwolnione ze względu na rodzaj prowadzonej działalności (art. 43 ust 1 pkt 26 lit. a ustawy o VAT). RSPO: 482089 REGON: 529179914

W trakcie realizacji będą wykorzystywane metody pozwalające na rozwój umiejętności, w szczególności case study, ćwiczenia do samodzielnego lub grupowego wykonania przez uczestników usługi.

Warunki techniczne

a) usługa będzie prowadzona za pośrednictwem platformy zoom.us

b) minimalne wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny/laptop, kamera wbudowana/na USB, mikrofon, słuchawki/ głośniki Processor and RAM requirements Minimum Processor Single Core 1Ghz or Higher RAM 2GB Recommended Dual Core 2Ghz or Higher (i3/i5/i7 or AMD equivalent) RAM 4GB Przewodowy lub bezprzewodowy (3G or 4G/LTE). Minimum bandwidth is 600kbps (up/down) and recommended is 1.5 Mbps

c) minimalne wymagania dotyczące łącza sieciowego: minimum 70 kb/s downloadu

d) niezbędne oprogramowanie: minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia)

e) okres ważności linku do zakończenia szkolenia (wg harmonogramu)

f) Kody dostępowe zostaną udostępnione najpóźniej na jeden dzień przed rozpoczęciem usługi

Kontakt



IZABELA WIKARYJCZYK

E-mail izabela.wikaryjczyk@wp.pl

Telefon (+48) 887 038 880