

KAROLINA DZIDA -
MAJ

★★★★★ 5,0 / 5

5 ocen

**Mowa ciała: zbuduj autorytet i zaufanie
bez słów – szkolenie 1-dniowe**

Numer usługi 2026/07/28/234128/3715788

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 15.02.2027 do 15.02.2027

1 549,80 PLN brutto

1 260,00 PLN netto

193,73 PLN brutto/h

157,50 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Specjaliści, menedżerowie oraz pracownicy MŚP i osoby prowadzące działalność gospodarczą, którzy reprezentują firmę na spotkaniach, prezentacjach i w negocjacjach. Szkolenie dla osób chcących świadomie budować autorytet i wiarygodność w kontakcie bezpośrednim oraz trafniej odczytywać sygnały niewerbalne rozmówcy.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	12-02-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do świadomego wykorzystywania komunikacji niewerbalnej w sytuacjach zawodowych poprzez rozpoznawanie sygnałów niewerbalnych komunikujących status, kompetencje, napięcie i niepewność, analizowanie postaw wpływających na odbiór rozmówcy oraz dobieranie sposobu prezentacji niewerbalnej do rodzaju trudnej rozmowy zawodowej, z uwzględnieniem mechanizmów powstawania pierwszego wrażenia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje sygnały niewerbalne komunikujące status i kompetencje w kontakcie zawodowym. Rozróżnia postawy ciała wzmacniające i osłabiające odbiór rozmówcy.	Rozróżnia kanały komunikacji niewerbalnej (postawa, gest, mimika, dystans, kontakt wzrokowy).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przyporządkowuje opisany sygnał do wrażenia, jakie wywołuje u rozmówcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje postawę otwartą i zamkniętą w opisanej sytuacji biznesowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje postawę adekwatną do celu rozmowy lub wystąpienia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje mechanizm powstawania pierwszego wrażenia w kontakcie biznesowym.	Wskazuje elementy decydujące o pierwszym wrażeniu oraz ich kolejność.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia zachowania budujące i podważające zaufanie w pierwszych sekundach kontaktu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje niewerbalne oznaki napięcia w sytuacji zawodowej.	Identyfikuje w opisanym przypadku fizyczne oznaki napięcia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera technikę utrzymania spójności przekazu werbalnego i niewerbalnego pod presją.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje mikro sygnały niepewności osłabiające wizerunek zawodowy. Dobiera sposób prezentacji niewerbalnej do rodzaju trudnej rozmowy zawodowej.	Rozpoznaje gesty osłabiające wiarygodność w opisanej sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje sposób skorygowania gestów osłabiających wiarygodność, adekwatny do kontekstu spotkania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przyporządkowuje elementy przygotowania niewerbalnego do typu rozmowy (negocjacje, informacja zwrotna, rozmowa z klientem).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Ocenia spójność zachowania rozmówcy w opisanym scenariuszu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje i kompetencje

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

Szkolenie realizowane w godzinach zegarowych, w formie zajęć rozwijających kompetencje w zakresie komunikacji niewerbalnej i budowania wizerunku zawodowego.

Zakres tematyczny:

- Fundamenty niewerbalnego autorytetu: jak ciało komunikuje status i kompetencje lidera.
- Psychologia postawy: techniki „power posing” i ich wpływ na poczucie pewności siebie.
- Zarządzanie pierwszym wrażeniem: budowanie zaufania w pierwszych sekundach kontaktu.
- Spójność pod presją: utrzymanie kontroli nad mową ciała w sytuacjach stresujących i w negocjacjach.
- Eliminacja gestów osłabiających wizerunek: identyfikacja i korygowanie mikrosygnatów niepewności.
- Przygotowanie do trudnych rozmów – scenki sytuacyjne.

Czas trwania usługi

Szkolenie trwa od 8:00 do 16:00. Usługa obejmuje łącznie 8 godzin zegarowych, w tym 6 godzin 40 minut zajęć, 20 minut walidacji oraz 60 minut przerw, zgodnie z harmonogramem.

Warunki organizacyjne

Grupa liczy od 6 do 20 uczestników. Zajęcia odbywają się stacjonarnie w sali szkoleniowej w Poznaniu, wyposażonej w projektor z ekranem i flipchart, z wolną przestrzenią do ćwiczeń wykonywanych w ruchu (postawa, dystans, scenki sytuacyjne).

Organizacja scenek sytuacyjnych

W bloku „Przygotowanie do trudnych rozmów – scenki sytuacyjne” (14:45–15:40) uczestnicy pracują jednocześnie w zespołach trzyosobowych; przy liczbie uczestników niepodzielnej przez trzy tworzone są także zespoły czteroosobowe. W każdym zespole po każdej rundzie następuje zmiana ról: osoba prowadząca rozmowę, rozmówca i obserwator. Liczba rund odpowiada liczbie osób w zespole, dzięki czemu każdy uczestnik co najmniej raz przeprowadza trudną rozmowę zawodową (negocjacje, informacja zwrotna lub rozmowa z klientem), odgrywa rolę rozmówcy i obserwuje zachowanie niewerbalne pozostałych osób. Ćwiczenie kończy się omówieniem na forum grupy.

Organizacja walidacji

Walidacja odbywa się na zakończenie szkolenia (15:40–16:00) w formie testu teoretycznego online, rozwiązywanego indywidualnie i samodzielnie na własnym smartfonie uczestnika z dostępem do internetu; test otwierany jest przez link lub kod QR. Test składa się z pytań zamkniętych, co najmniej jednego do każdego kryterium weryfikacji, w tym pytań opartych na opisach sytuacji zawodowych. Wynik generowany jest automatycznie przez system testowy na podstawie klucza odpowiedzi, bez udziału osoby prowadzącej w ocenie. Pozytywny wynik walidacji uzyskuje uczestnik, który udzieli co najmniej 70% poprawnych odpowiedzi. Osoba wskazana w harmonogramie przy pozycji „Walidacja” pełni wyłącznie funkcję techniczną (udostępnienie testu, czuwanie nad samodzielną pracą uczestników), co zapewnia rozdzielenie procesu kształcenia od walidacji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Fundamenty niewerbalnego autorytetu: ciało a status i kompetencje	Zajęcia	KAROLINA DZIDA	15-02-2027	08:00	09:30	01:30
2 z 10 -	Przerwa	-	15-02-2027	09:30	09:45	00:15
3 z 10 Psychologia postawy oraz zarządzanie pierwszym wrażeniem	Zajęcia	KAROLINA DZIDA	15-02-2027	09:45	11:15	01:30
4 z 10 -	Przerwa	-	15-02-2027	11:15	11:30	00:15
5 z 10 Spójność pod presją: mowa ciała w stresie i w negocjacjach	Zajęcia	KAROLINA DZIDA	15-02-2027	11:30	13:00	01:30
6 z 10 -	Przerwa	-	15-02-2027	13:00	13:15	00:15
7 z 10 Eliminacja gestów osłabiających wizerunek	Zajęcia	KAROLINA DZIDA	15-02-2027	13:15	14:30	01:15
8 z 10 -	Przerwa	-	15-02-2027	14:30	14:45	00:15
9 z 10 Przygotowanie do trudnych rozmów – scenki sytuacyjne	Zajęcia	KAROLINA DZIDA	15-02-2027	14:45	15:40	00:55
10 z 10 -	Walidacja	KAROLINA DZIDA	15-02-2027	15:40	16:00	00:20

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:40
w tym suma godzin walidacji	00:20
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

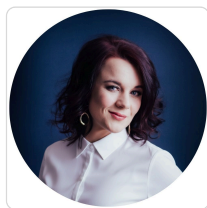
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 549,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 260,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	193,73 PLN
Koszt osobogodziny netto	157,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KAROLINA DZIDA

Karolina Dzida-Maj od 20 lat buduje strategię komunikacji i wizerunku dla firm i zespołów, przeprowadzając dotychczas ponad 400 szkoleń biznesowych oraz blisko 1100 konsultacji B2B, w tym doradztwo z zakresu komunikacji i wizerunku zawodowego, udokumentowane planami rozwoju wypracowanymi z klientami. Doświadczenie to budowała m.in. jako Partnership & Communication Manager oraz Strategy & Partnership Manager (2017–2023), gdzie opracowywała strategię komunikacyjne dla wielokanałowych kampanii. Przez 5 lat wykładała również content marketing i copywriting na Akademii Górnośląskiej w Katowicach.

W latach 2018–2023 ukończyła serię szkoleń bezpośrednio związanych z tematem wystąpień i komunikacji niewerbalnej: „Public speaking – przygotowanie do wystąpień dla szczególnie wymagających odbiorców” (Radosław Czekan, 2023), „Wystąpienia medialne” (Kuźnia Media, 2023) oraz dwukrotnie „Etykieta w biznesie” (Wojciech S. Wocław, 2018; Europejska Akademia Dyplomacji, 2023) – kursy poświęcone budowaniu autorytetu, pierwszego wrażenia i spójności komunikacji w sytuacjach zawodowych.

Ukończyła studia MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu (2014–2016), studia magisterskie z zarządzania w specjalizacji coaching i rozwój zawodowy oraz studia podyplomowe z psychologii zarządzania w WSB Merito Poznań (2016–2020). Posiada certyfikat Coach IACBE (2020) oraz PRINCE2® Foundation in Project Management, AXELOS (2019).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy otrzymują e-mailem prezentację szkoleniową w formacie PDF, obejmującą wszystkie tematy programu: fundamenty niewerbalnego autorytetu (sygnały statusu i kompetencji), psychologię postawy i techniki „power posing”, zarządzanie pierwszym wrażeniem, utrzymanie spójności mowy ciała pod presją i w negocjacjach, eliminację gestów osłabiających wizerunek oraz przygotowanie do trudnych rozmów zawodowych.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane do osób pełnoletnich. Nie jest wymagane wykształcenie kierunkowe ani wcześniejsza wiedza specjalistyczna. Wskazane, choć nieobowiązkowe, doświadczenie w kontaktach zawodowych lub biznesowych. Do udziału w walidacji uczestnik potrzebuje własnego smartfona z dostępem do internetu.

Informacje dodatkowe

Szkolenie kończy się walidacją efektów uczenia się w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Certyfikat ukończenia otrzymują uczestnicy, którzy zaliczą test z wynikiem min. 70%.

Podstawa prawna - zwolnienie z VAT

Usługa jest zwolniona z podatku od towarów i usług 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 oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2023 r. poz. 955 z późn. zm.) - jako usługa kształcenia zawodowego finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych. Dostawca usług jest czynnym podatnikiem VAT i nie korzysta ze zwolnienia podmiotowego, o którym mowa w art. 113 ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług. Warunkiem zastosowania zwolnienia jest finansowanie usługi w co najmniej 70% ze środków publicznych. Uczestnik lub pracodawca składa w tym zakresie oświadczenie przed rozpoczęciem usługi. Faktura zostanie wystawiona ze stawką „zw”.

Adres

Poznań

Poznań

woj. wielkopolskie

Usługa realizowana w sali szkoleniowej w Poznaniu. Sala znajduje się na 2. piętrze budynku wyposażonego w windę. Budynek jest w pełni dostosowany do potrzeb osób z niepełnosprawnościami, w tym osób poruszających się na wózkach. Dogodny dojazd komunikacją miejską. W pobliżu dostępny parking publiczny, z miejscami dla osób z niepełnosprawnością.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



Martyna Urbaniak

E-mail biuro@sparkflowpro.pl

Telefon (+48) 514 763 743