



KAROLINA DZIDA -
MAJ

Brak ocen dla tego dostawcy

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

Numer usługi 2026/07/28/234128/3715788

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 ⓘ

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 06.11.2026 do 06.11.2026

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. Nie jest wymagana wcześniejsza wiedza specjalistyczna; wskazane doświadczenie w kontaktach biznesowych.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	26-10-2026
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 posługiwania się komunikacją niewerbalną w sytuacjach zawodowych. Po zakończeniu szkolenia uczestnik charakteryzuje sygnały niewerbalne komunikujące status i kompetencje, rozróżnia postawy wzmacniające i osłabiające odbiór rozmówcy, charakteryzuje mechanizm powstawania pierwszego wrażenia,

rozpoznaje niewerbalne oznaki napięcia oraz mikrosygnały niepewności, a także dobiera sposób prezentacji niewerbalnej do rodzaju trudnej rozmowy zawodowej.

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 kanały komunikacji niewerbalnej (postawa, gest, mimika, dystans, kontakt wzrokowy); przyporządkowuje opisany sygnał do wrażenia, jakie wywołuje u rozmówcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia postawy ciała wzmacniające i osłabiające odbiór rozmówcy.	Identyfikuje postawę otwartą i zamkniętą w opisanej sytuacji biznesowej; 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; 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; dobiera technikę utrzymania spójności przekazu werbalnego i niewerbalnego pod presją.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje mikrosygnały niepewności osłabiające wizerunek zawodowy.	Rozpoznaje gesty osłabiające wiarygodność w opisanej sytuacji; wskazuje sposób ich skorygowania adekwatny do kontekstu spotkania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera sposób prezentacji niewerbalnej do rodzaju trudnej rozmowy zawodowej.	Przyporządkowuje elementy przygotowania niewerbalnego do typu rozmowy (negocjacje, informacja zwrotna, rozmowa z klientem); ocenia spójność zachowania rozmówcy w opisanym scenariuszu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

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 mikrosygnalów niepewności.
- Przygotowanie do trudnych rozmów – scenki sytuacyjne.

Szkolenie trwa od 8:00 do 16:00 i obejmuje 7 godzin zegarowych zajęć. Pozostały czas stanowią przerwy, które nie są wliczone do czasu usługi. Liczebność grupy zapewnia aktywny udział wszystkich uczestników. Szkolenie kończy się walidacją efektów uczenia się w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Fundamenty niewerbalneg o autorytetu: ciało a status i kompetencje	Zajęcia	KAROLINA DZIDA	06-11-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 10 -	Przerwa	-	06-11-2026	09:30	09:45	00:15
3 z 10 Psychologia postawy oraz zarządzanie pierwszym wrażeniem	Zajęcia	KAROLINA DZIDA	06-11-2026	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 -	Przerwa	-	06-11-2026	11:15	11:30	00:15
5 z 10 Spójność pod presją: mowa ciała w stresie i w negocjacjach	Zajęcia	KAROLINA DZIDA	06-11-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 10 -	Przerwa	-	06-11-2026	13:00	13:15	00:15
7 z 10 Eliminacja gestów osłabiających wizerunek	Zajęcia	KAROLINA DZIDA	06-11-2026	13:15	14:30	01:15
8 z 10 -	Przerwa	-	06-11-2026	14:30	14:45	00:15
9 z 10 Przygotowanie do trudnych rozmów – scenki sytuacyjne	Zajęcia	KAROLINA DZIDA	06-11-2026	14:45	15:40	00:55
10 z 10 -	Walidacja	KAROLINA DZIDA	06-11-2026	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 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli 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

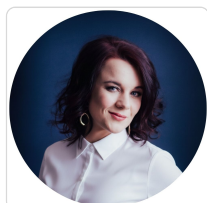
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 549,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 260,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	193,73 PLN
Koszt osobogodziny netto	157,50 PLN

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

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych powiązanych z programem z dostępem po szkoleniu, a po zaliczeniu testu – certyfikat ukończenia.

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.

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 co najmniej 70%.

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