



Kunst Wypowiedzi

Numer usługi 2026/08/07/189940/3735271

7 700,00 PLN brutto

7 700,00 PLN netto

385,00 PLN brutto/h

385,00 PLN netto/h

249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

VERIDIAN GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5
130 ocen

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

👥 Zajęcia grupowe

🕒 20:00 h

📅 29.01.2027 do 01.02.2027

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, FELB.06.08-IZ.00-0083/24, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, FELB.06.03-IZ.00-0003/24 ZIPH, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Usługa dedykowana jest profesjonalistom z branży prawnej, którzy w praktyce sądowej, biznesowej i medialnej muszą posługiwać się precyzyjnym oraz perswazyjnym słowem. Grupa docelowa: • Adwokaci i radcy prawni – doskonalący sztukę retoryki, mowy końcowej i argumentacji procesowej. • Mecenasów i partnerów kancelarii – reprezentujących firmy w kluczowych relacjach biznesowych i medialnych. • Aplikanci radcowscy i adwokaccy – przygotowujący się do pewnych wystąpień przed sądami. • Prawnicy in-house – prowadzący negocjacje i prezentujący ekspertyzy zarządom spółek. • Mediatorzy i doradcy – prowadzący trudne rozmowy, webinary i wystąpienia eksperckie. Szkolenie uczy budowania autorytetu, opanowania stresu oraz skutecznej komunikacji.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	28-01-2027

Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem edukacyjnym szkolenia jest rozwój zaawansowanych kompetencji retorycznych i wizerunkowych prawników.

Uczestnik zdobędzie umiejętności w zakresie:

- Precyzyjnej argumentacji procesowej i przekładania żargonu na język korzyści.
- Świadomej pracy z głosem, mową ciała i budowania autorytetu.
- Kontroli stresu, tremy oraz wystąpień pod presją przed sądem i kamerą.
- Skutecznej budowy marki osobistej i zaufania w relacjach z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna zasady konstrukcji wypowiedzi perswazyjnej, strukturę argumentacji procesowej oraz techniki budowania autorytetu i zaufania.	Wymienia etapy budowania mocnego otwarcia i zamknięcia mowy/wystąpienia.	Debata swobodna
	Definiuje zasady przekładania skomplikowanego żargonu na zrozumiały przekaz.	Debata swobodna
Posługuje się poprawną emisją głosu, dykcją oraz mową ciała wzmacniającą przekaz; potrafi wystąpić przed kamerą i radzić sobie z presją.	Kontroluje tempo i pauzę dramatyczną w wypowiedzi	Debata swobodna
	Eliminuje chaos ruchowy i nerwowe tiki.	Debata swobodna
	swobodnie wypowiada się do kamery i reaguje na nagłe pytania (pod presją).	Debata swobodna
Świadomie buduje wizerunek eksperta oraz markę osobistą, wykazując pewność siebie i kontrolę nad emocjami w relacjach z otoczeniem	Reaguje na trudne sytuacje i pomyłki z zachowaniem spokoju ("Sceniczny Reset").	Debata swobodna
	- Prezentuje postawę otwartą, budującą magnetyzm i autorytet zawodowy.	Debata swobodna

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

Fundamenty i Mentalność Mówcy

1. Psychologia sceny i mentalność lidera

- Skąd bierze się prawdziwa pewność siebie? Przełamywanie wewnętrznych blokad i strachu przed oceną.
- Psychologia tłumu oraz dynamika relacji na linii mówca – audytorium.
- Budowanie fundamentu energii scenicznej.

2. Pierwsze wrażenie i budowanie autorytetu od pierwszych sekund

- Mechanizmy podejmowania decyzji przez publiczność (efekt pierwszego wrażenia).
- Spójność wizerunkowa: jak wyglądać profesjonalnie, a zarazem zachować autentyczność.
- Wykorzystanie postawy, spojrzenia i prezencji fizycznej do natychmiastowego zyskania szacunku sali.

3. Mikroekspresje, charyzma i magnetyzm

- Kontrola emocji pod presją spojrzeń i obiektywu kamery.
- Techniki budowania magnetyzmu scenicznego, dzięki któremu stajesz się zapamiętany.

Narzędzia Ekspresji – Głos, Ciało i Przestrzeń

1. Emisja głosu, dykcja i oddech pod presją

- Prawidłowy oddech przeponowy jako naturalna blokada dla stresu i drżenia głosu.
- Rozgrzewka aparatu mowy, praca nad wyrazistością i dykcją.
- Świadome operowanie tempem, rytmem, pauzą dramatyczną oraz barwą w celu wywołania emocji u słuchaczy.

2. Mowa ciała i zarządzanie przestrzenią sceniczną

- Gesty celowe i budujące autorytet kontra chaos ruchowy i nerwowe tiki.
- Świadome poruszanie się po scenie i angażowanie przestrzeni wokół siebie.

3. Praca z mikrofonem i rekwizytem

- Praktyczna obsługa różnych typów mikrofonów (krawatowe, bezprzewodowe, statywowe).
- Naturalne wplatanie rekwizytów i pomocy wizualnych bez rozpraszania uwagi odbiorców.

Architektura Wystąpienia i Storytelling

1. Konstrukcja przemówienia bez kartki

- Tworzenie mocnego otwarcia (tzw. hook) i zapadającego w pamięć zamknięcia (call to action).
- Architektura treści: struktura wypowiedzi utrzymująca wysokie zainteresowanie od pierwszej do ostatniej minuty.

2. Storytelling, emocje i perswazja w komunikacji

- Przekładanie suchych faktów, danych i logiki na język angażujących opowieści.

- Budowanie napięcia emocjonalnego i struktur ułatwiających zapamiętywanie przekazu.
- Psychologia wywierania wpływu i skuteczna sprzedaż własnych idei oraz usług.

Improwizacja, Kamera i Sytuacje Kryzysowe

1. **Improwizacja sceniczna i kontakt z trudną publicznością**
 - Jak reagować na niespodziewane sytuacje, prowokacyjne pytania i tzw. „pustkę w głowie”.
 - Warsztat „Sceniczny Reset”: techniki natychmiastowego odzyskiwania kontroli po pomyłce lub chwilowym zagubieniu wątku.
2. **Intensywny trening przed kamerą i analiza nagrań video**
 - Indywidualne sesje występów przed kamerą telewizyjną/rejonową.
 - Szczegółowa analiza zachowań, nawyków ruchowych i językowych w czasie rzeczywistym.
 - Implementacja technik stosowanych przez profesjonalnych komików, stand-uperów i mówców motywacyjnych.

Finałowa Metamorfoza i Walidacja

1. **Strefa prawdziwej presji i metamorfoza sceniczna**
 - Symulacje występów w warunkach zwiększonego stresu (nagła zmiana tematu, trudne pytania z sali).
 - Indywidualny pokaz końcowy każdego uczestnika połączony z eksperckim feedbackiem, oceną postępów oraz korektą stylu.
2. **Podsumowanie, ewaluacja i zamknięcie szkolenia**
 - Sesja Q&A, omówienie indywidualnych planów wdrożeniowych oraz oficjalne wręczenie certyfikatów ukończenia warsztatów.

Metody pracy podczas szkolenia:

- Ćwiczenia praktyczne i symulacje sceniczne.
- Praca z kamerą i szczegółowa analiza nagrań video.
- Zadania z zakresu improwizacji.
- Informacja zwrotna (feedback) ekspercka
- Ćwiczenia oddechowe, głosowe i ruchowe.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 28

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 28 Psychologia a sceny i mentalność lidera (przełamywanie strachu, dynamika grupy).	Zajęcia	Robert Oskwarek	29-01-2027	09:00	09:45	00:45	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
2 z 28 Pierwsze wrażenie i budowanie autorytetu od pierwszych sekund (efekt halo, spójność wizerunkowa).	Zajęcia	Robert Oskwarek	29-01-2027	09:45	10:30	00:45	Tak
3 z 28 -	Przerwa	-	29-01-2027	10:30	10:45	00:15	Tak
4 z 28 Mikroekspresje, charyzma i magnetyzm (kontrola emocji pod presją).	Zajęcia	Robert Oskwarek	29-01-2027	10:45	11:30	00:45	Tak
5 z 28 Wstęp do pracy z ciałem i przestrzenią sceniczną.	Zajęcia	Robert Oskwarek	29-01-2027	11:30	12:15	00:45	Tak
6 z 28 -	Przerwa	-	29-01-2027	12:15	12:30	00:15	Tak
7 z 28 Prawidłowy oddech przeponowy jako blokada dla stresu i drżenia głosu.	Zajęcia	Robert Oskwarek	29-01-2027	12:30	13:15	00:45	Tak
8 z 28 Rozgrzewka aparatu mowy, dykcja, tempo i pauza dramatyczna.	Zajęcia	Robert Oskwarek	29-01-2027	13:15	14:00	00:45	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
9 z 28 -	Przerwa	-	29-01-2027	14:00	14:30	00:30	Tak
10 z 28 Mowa ciała, gesty celowe i eliminacja nerwowych tików.	Zajęcia	Robert Oskwarek	29-01-2027	14:30	15:15	00:45	Tak
11 z 28 Praca z mikrofonem i rekwizytem w praktyce scenicznej.	Zajęcia	Robert Oskwarek	29-01-2027	15:15	16:00	00:45	Tak
12 z 28 Praca z mikrofonem i rekwizytem w praktyce scenicznej.	Zajęcia	Robert Oskwarek	30-01-2027	09:00	09:45	00:45	Tak
13 z 28 Konstrukcja przemówienia bez kartki (mocne otwarcie i zapadające w pamięć zamknięcie).	Zajęcia	Robert Oskwarek	30-01-2027	09:45	10:30	00:45	Tak
14 z 28 -	Przerwa	-	30-01-2027	10:30	10:45	00:15	Tak
15 z 28 Storytelling – przekładanie faktów na język emocji i korzyści.	Zajęcia	Robert Oskwarek	30-01-2027	10:45	11:30	00:45	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
16 z 28 Psychologia wywierania wpływu i sprzedaż własnych idei.	Zajęcia	Robert Oskwarek	30-01-2027	11:30	12:15	00:45	Tak
17 z 28 -	Przerwa	-	30-01-2027	12:15	12:30	00:15	Tak
18 z 28 Indywidualne sesje wystąpień przed kamerą i korekta błędów w czasie rzeczywistym.	Zajęcia	Robert Oskwarek	30-01-2027	12:30	14:00	01:30	Tak
19 z 28 -	Przerwa	-	30-01-2027	14:00	14:30	00:30	Tak
20 z 28 Indywidualne sesje wystąpień przed kamerą i korekta błędów w czasie rzeczywistym.	Zajęcia	Robert Oskwarek	30-01-2027	14:30	15:15	00:45	Tak
21 z 28 Indywidualne sesje wystąpień przed kamerą i korekta błędów w czasie rzeczywistym.	Zajęcia	Robert Oskwarek	31-01-2027	09:00	10:00	01:00	Tak
22 z 28 -	Przerwa	-	31-01-2027	10:00	10:15	00:15	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
23 z 28 Strefa prawdziwej presji (symulacje trudnych sytuacji, nagłe zmiany tematu).	Zajęcia	Robert Oskwarek	31-01-2027	10:15	11:30	01:15	Tak
24 z 28 -	Przerwa	-	31-01-2027	11:30	11:45	00:15	Tak
25 z 28 Finałowe wystąpienia , Sceniczna Metamorfoza, indywidualny feedback oraz podsumowanie szkolenia.	Zajęcia	Robert Oskwarek	31-01-2027	11:45	13:15	01:30	Tak
26 z 28 -	Przerwa	-	31-01-2027	13:15	13:45	00:30	Tak
27 z 28 Zaawansowane techniki radzenia sobie z kryzysem i trudnym odbiorcą (reagowanie na prowokacyjne pytania, odpieranie zarzutów, „Sceniczny Reset”).	Zajęcia	Robert Oskwarek	31-01-2027	13:45	14:45	01:00	Tak
28 z 28 -	Walidacja	-	01-02-2027	13:00	14:00	01:00	Nie

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	20:00
w tym suma godzin zajęć	16:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	22:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 700,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	385,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	385,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	20:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Robert Oskwarek

Robert Oskwarek – przedsiębiorca, inwestor, praktyk sprzedaży oraz trener biznesu z ponad 30-letnim doświadczeniem rynkowym. Tworzył i rozwijał firmy w wielu branżach (m.in. handel, reklama, doradztwo), prowadził kluczowe negocjacje i budował marki osobiste od podstaw.

Doświadczenie trenerskie:

Posiada ponad 5-letnie doświadczenie w profesjonalnym prowadzeniu szkoleń, w trakcie którego przeprowadził dziesiątki warsztatów rozwojowych. Jego zajęcia to intensywne treningi praktyczne (bez nudnych wykładów), oparte na pracy z kamerą, emocjach, eliminacji tremy i natychmiastowym wdrażaniu zmian.

Specjalizacja i obszary ekspertyzy:

Wystąpienia publiczne, retoryka i sztuka argumentacji.

Autoprezentacja, budowanie autorytetu i silnej marki osobistej.

Kontrola emocji pod presją, praca z głosem, mową ciała, mikrofonem i kamerą.

Psychologia przekazu i perswazja w relacjach zawodowych (biznesowych i prawniczych).

Uczestników swoich warsztatów uczy, jak mówić pewnie, przyciągać uwagę otoczenia oraz skutecznie sprzedawać idee, usługi i profesjonalny wizerunek.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

prezentacja

Warunki techniczne

Warunki techniczne Minimalne wymagania sprzętowe Szkolenie prowadzone z wykorzystaniem Microsoft Teams (<https://www.microsoft.com/pl-pl/microsoft-teams/groupchat-software/>). Aby skorzystać ze szkolenia online, potrzebny jest komputer, laptop, tablet lub telefon ze stabilnym łączem internetowym i bez blokad firmowych. Zalecana minimalna prędkość pobierania danych: 10 Mb/s oraz prędkość wysyłania: 5 Mb/s. Twój komputer powinien posiadać minimum: najnowszą wersję przeglądarki internetowej (najlepiej Google Chrome), 2-rdzeniowy procesor 1,6 GHz lub szybszy, pamięć 4 GB pamięci RAM (wersja 32-bitowa – 2 GB), jeżeli chcesz zadawać pytania głosowo, konieczny jest mikrofon. Dodatkowo, wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online. Możesz korzystać z aplikacji Teams na urządzeniu z systemem iOS lub Android. Telefony i tablety z systemem Android: Aplikacja Teams współpracuje z urządzeniami z systemem Android przy użyciu czterech ostatnich podstawowych wersji systemu operacyjnego. Ponieważ nowe wersje systemu Android OS są opublikowane, najstarsza wersja nie będzie już obsługiwana. Telefony iPhone, tablety iPad i iPods: Zespoły działają na urządzeniach z systemem iOS w wersji 11-13. Aby uzyskać najlepsze środowisko, użyj najnowszej wersji systemów iOS i Android

Adres

ul. Wojskowa 4

60-729 Poznań

woj. wielkopolskie

Sala konferencyjna wyposażona w projektor multimedialny , ekran , flipchart, Sala pomieści 20 osób.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Klimatyzacja

Kontakt



PIOTR PUCHALSKI

E-mail piotrpuchalski11@gmail.com

Telefon (+48) 579 568 213