



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

88 ocen

Wystąpienia publiczne i skuteczne prezentacje - szkolenie

Numer usługi 2026/08/07/140920/3735441

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 01.10.2026 do 02.10.2026

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 ⓘ

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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do planowania i prowadzenia wystąpień publicznych oraz prezentacji biznesowych. Uczestnicy poznają zasady budowania struktury prezentacji, angażowania odbiorców, świadomego wykorzystywania mowy ciała i głosu oraz reagowania w trudnych sytuacjach podczas wystąpień. Szkolenie obejmuje również praktyczny trening prezentacji realizowany z wykorzystaniem ćwiczeń, nagrań i informacji zwrotnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje i prowadzi wystąpienia publiczne oraz prezentacje biznesowe dostosowane do celu i odbiorców.	określa cel wystąpienia i grupę odbiorców, projektuje strukturę prezentacji obejmującą wstęp, rozwinięcie i zakończenie, dobiera treści i argumenty adekwatne do tematu prezentacji, prowadzi prezentację zgodnie z przygotowanym scenariuszem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Prezentacja
Wykorzystuje głos, mowę ciała i kontakt z odbiorcami podczas wystąpień publicznych.	utrzymuje kontakt wzrokowy z odbiorcami, stosuje świadomie elementy komunikacji niewerbalnej, wykorzystuje dykcję, tempo mówienia, pauzy i modulację głosu, dostosowuje sposób prezentacji do warunków stacjonarnych, online lub hybrydowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Prezentacja
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Reaguje na trudne sytuacje pojawiające się podczas prezentacji i wystąpień publicznych.	odpowiada na pytania uczestników w sposób uporządkowany i adekwatny do sytuacji, stosuje techniki angażowania odbiorców i utrzymywania ich uwagi, reaguje na zakłócenia i nieprzewidziane sytuacje podczas wystąpienia, zachowuje kontrolę nad przebiegiem prezentacji mimo pojawiających się trudności.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Prezentacja

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia: Wystąpienia publiczne i skuteczne prezentacje

1. Stres i trema – jak przemawiać ze spokojem?

- Techniki redukowania 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	01-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	01-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Przyciąganie uwagi odbiorców	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	01-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	01-10-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Autoprezentacja i mowa ciała	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	01-10-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 -	Przerwa	-	01-10-2026	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 przychyłność odbiorców	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	01-10-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Praca z głosem	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	02-10-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	02-10-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Reagowanie w trudnych sytuacjach	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	02-10-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	02-10-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Prowadzenie prezentacji online	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	02-10-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 -	Przerwa	-	02-10-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Ćwiczenia praktyczne	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	02-10-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 -	Walidacja	-	02-10-2026	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 wspiera menedżerów i liderów w rozwijaniu dojrzałego stylu przywództwa, skutecznej komunikacji oraz budowaniu zaangażowanych, samodzielnych zespołów. Aktywny praktyk biznesu – od 2010 roku zarządza firmą i na co dzień pracuje z kadrą menedżerską, pomagając przekładać wiedzę psychologiczną na realne decyzje i działania przywódcze.

Psycholog biznesu i metodyk, twórca autorskich koncepcji oraz programów szkoleniowych z zakresu motywowania pracowników, prowadzenia rozmów rozwojowych i motywacyjnych, budowania autorytetu lidera oraz wywierania pozytywnego wpływu. W swojej pracy szczególną uwagę poświęca przywództwu transformacyjnemu, odpowiedzialności zespołów i rozwijaniu samodzielności pracowników.

Certyfikowany coach International Coaching Community (ICC) oraz certyfikowany partner i konsultant Insights Discovery. Prezes Stowarzyszenia Negocjatorów Biznesu. Wykładowca studiów podyplomowych na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza, gdzie prowadzi zajęcia m.in. z charyzmy lidera oraz zarządzania konfliktem.

Regularnie występuje jako ekspert w mediach ogólnopolskich (m.in. Polsat, TVP2, TTV, Polskie Radio). Absolwent Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego (psychologia kliniczna i

osobowości) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (zarządzanie ludźmi w firmie). Doświadczenie zdobyte w firmach doradczych HR oraz w roli właściciela 4GROW pozwala mu prowadzić szkolenia w oparciu o realne wyzwania menedżerskie, a nie teorię.

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.

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 na stronie: <https://4grow.pl/szkolenia/wystapienia-publiczne-szkolenie-prezentacje-szkolenia>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Lokalizacja szkolenia jest dobrze skomunikowana z centrum Warszawy i umożliwia wygodny dojazd zarówno komunikacją miejską, jak i samochodem.

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 157, 171, 190

Metro

Metro Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską

Metro Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Metro Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)

Dworce kolejowe

Dojazd z głównych dworców kolejowych zajmuje około 12 minut komunikacją miejską:

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście

Warszawa Ochota

Warszawa Śródmieście WKD

Parking

Uczestnicy szkolenia mogą korzystać z ogólnodostępnych miejsc parkingowych znajdujących się w pobliżu sali szkoleniowej. W okolicy dostępne są zarówno miejsca w miejskiej strefie parkowania, jak i parkingi prywatne.

Przykładowa lokalizacja parkingu:

Parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum – około 200 m od miejsca szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



WOJCIECH WALCZAK

E-mail wojciech.walczak@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431