



Wystąpienia publiczne bez chaosu: jak uporządkować myśli i porwać odbiorców

Numer usługi 2026/08/21/144863/3759366

2 999,00 PLN brutto
2 999,00 PLN netto
187,44 PLN brutto/h
187,44 PLN netto/h
249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

"FUNDACJA ETRP"

★★★★★ 4,8 / 5
38 ocen

- 📋 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 19.12.2026 do 20.12.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / PR

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „Wystąpienia publiczne bez chaosu: jak uporządkować myśli i porwać odbiorców” skierowane jest przede wszystkim do **przedsiębiorców, menedżerów, specjalistów i pracowników, którzy w swojej pracy występują przed grupą odbiorców, prowadzą prezentacje lub reprezentują firmę.**

W szczególności szkolenie jest przeznaczone dla:

- właścicieli i osób zarządzających małymi i średnimi przedsiębiorstwami,
- przedsiębiorców prezentujących swoje produkty, usługi lub pomysły biznesowe,
- menedżerów i liderów zespołów,
- pracowników prowadzących prezentacje, szkolenia i spotkania biznesowe,
- handlowców i przedstawicieli sprzedaży,
- specjalistów występujących podczas konferencji, webinarów i wydarzeń branżowych,
- osób reprezentujących firmę podczas spotkań z klientami i partnerami biznesowymi,
- osób, które chcą rozwijać umiejętność swobodnego i przekonującego wypowiadania się przed grupą.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

16-12-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem edukacyjnym i praktycznym szkolenia jest wyposażenie uczestników w wiedzę oraz kompetencje niezbędne do:

- Eliminacji chaosu informacyjnego i strukturyzacji przekazu biznesowego od pierwszych sekund.
- Precyzyjnego definiowania celów prezentacji w celu wywołania realnego działania u odbiorców.
- Wykorzystania klasycznych i nowoczesnych technik retorycznych (w tym kart Cicero) do projektowania narracji.
- Dopasowania formy i języka wypowiedzi do specyfiki konkretnych grup audytoryjnych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi uporządkować przekaz biznesowy i nadać mu logiczną strukturę.	Przygotowuje strukturę krótkiego wystąpienia, uwzględniając wprowadzenie, główny przekaz oraz podsumowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi definiować cel wystąpienia w sposób ukierunkowany na działanie odbiorców.	Formułuje konkretny cel prezentacji oraz wskazuje oczekiwane działanie odbiorców po jej zakończeniu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi wykorzystywać techniki retoryczne do budowania angażującej narracji.	Opracowuje fragment wystąpienia z wykorzystaniem co najmniej jednej poznanej techniki retorycznej lub elementu kart Cicero.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Zdolność jasnego i przekonującego formułowania myśli to jedna z kluczowych kompetencji osoby występującej publicznie. Dla przedsiębiorców oraz osób planujących start własnego biznesu, każde wystąpienie – czy to przed inwestorami, zespołem, czy klientami – stanowi szansę na zbudowanie zaufania i przewagi rynkowej. Niniejszy program szkoleniowy został w pełni dostosowany do realiów pracy zdalnej i realizowany jest w formie interaktywnych warsztatów online w czasie rzeczywistym. Dzięki formule live-online uczestnicy nie tracą czasu na dojazdy, zyskując bezpośredni dostęp do trenera, nowoczesnych narzędzi cyfrowych oraz warsztatowej atmosfery bez wychodzenia z biura lub domu.

Walidacja - Test z wynikiem generowanym automatycznie, dla którego nie jest wymagane prowadzenie dodatkowej osoby prowadzącej walidację.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Czym jest skuteczne wystąpienie publiczne i dlaczego sama wiedza nie wystarczy	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	19-12-2026	08:30	10:00	01:30
2 z 17 -	Przerwa	-	19-12-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 17 Najczęstsze źródła chaosu w wystąpieniach : brak celu, nadmiar treści, słaba struktura i stres	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	19-12-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 17 -	Przerwa	-	19-12-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 17 Określanie celu wystąpienia: co odbiorca ma zrozumieć, poczuć lub zrobić po prezentacji	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	19-12-2026	12:30	14:30	02:00
6 z 17 -	Przerwa	-	19-12-2026	14:30	15:00	00:30
7 z 17 Analiza odbiorców: jak dopasować język, argumenty i przykłady do konkretnej grup	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	19-12-2026	15:00	16:30	01:30
8 z 17 Porządkowanie myśli z wykorzystaniem kart Cicero: od luźnych pomysłów do spójnej	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	20-12-2026	09:00	10:00	01:00
9 z 17 -	Przerwa	-	20-12-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 17 Budowanie mocnego początku: jak przyciągnąć uwagę i od pierwszych zdań zainteresować	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	20-12-2026	10:15	12:15	02:00
11 z 17 -	Przerwa	-	20-12-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 17 Tworzenie angażującej narracji: przykłady, historie, emocje i logiczny przebieg wypowiedzi	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	20-12-2026	12:30	14:30	02:00
13 z 17 -	Przerwa	-	20-12-2026	14:30	14:45	00:15
14 z 17 Praca z głosem, ciałem i kontaktem z publicznością : jak wzmacniać przekaz, zamiast go osłabiać	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	20-12-2026	14:45	15:45	01:00
15 z 17 -	Przerwa	-	20-12-2026	15:45	16:00	00:15
16 z 17 Radzenie sobie z tremą, pustką w głowie i trudnymi sytuacjami podczas wystąpienia	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	20-12-2026	16:00	16:30	00:30
17 z 17 -	Walidacja	Paweł Pyrzyński	20-12-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Suma godzin dydaktycznych bez przerw

18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 999,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 999,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,44 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Pyrzyński

Paweł Pyrzyński – trener, doradca i nauczyciel akademicki z dwudziestoletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń, doradztwa oraz pracy rozwojowej z organizacjami, firmami i samorządami. Certyfikowany trener IBM w zakresie Design Thinking – Certified Enterprise Design Thinking Practitioner oraz Design Thinking Co-Creator. Absolwent London School of Business Administration - Strategic Leadership and Corporate Direction oraz Communication Skills for Leaders. W swojej pracy wspiera zarówno firmy polskie, jak i międzynarodowe, w tym działy B+R, pomagając im rozwijać innowacyjne rozwiązania, usprawniać procesy, wdrażać nowe produkty i usługi oraz wzmacniać kompetencje zespołów. Od wielu lat związany jest również z sektorem ekonomii społecznej jako doradca, trener i ekspert

współpracujący z licznymi Ośrodkami Wsparcia Ekonomii Społecznej. Autor podcastu Social Business Podcast na Spotify oraz kanału SociallyEconomic na Tik Toku. Podczas szkoleń szczególny nacisk kładzie na praktyczne zdobywanie wiedzy, rozwijanie konkretnych umiejętności, nowoczesne technologie (których jest fanem) oraz przekładanie omawianych zagadnień na realne i efektywne działania uczestników. Jego podejście łączy doświadczenie biznesowe, kompetencje trenerskie, znajomość procesów innowacyjnych oraz umiejętność pracy z różnorodnymi grupami odbiorców.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników zostaną przekazane najpóźniej dzień po ukończeniu usługi.

Warunki techniczne

Szkolenie online.

Wymagania techniczne:

Komputer podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

Kontakt



ARIEL BANASZEWSKI

E-mail szkolenia@fundacjaetrp.pl

Telefon (+48) 517 147 731