Możliwość dofinansowania

XPERTEO SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Wpływ lidera i komunikacja z biznesem, czyli zarządzanie interesariuszami, prezentacje i spotkania decyzyjne

Numer usługi 2026/08/29/215197/3776352

3 500,00 PLN brutto
3 500,00 PLN netto
250,00 PLN brutto/h
250,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa

Usługa szkoleniowa
zdalna w czasie rzeczywistym
Zajęcia grupowe
14:00 h
08.10.2026 do 09.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do managerów IT, liderów zespołów, kierowników projektów oraz liderów technicznych i ekspertów, którzy chcą skutecznie przekonywać biznes, przełożonych oraz zarząd do swoich rekomendacji. Dedykowane osobom zmagającym się z brakiem komunikatu dopasowanego do perspektywy biznesowej odbiorców, trudnością w prowadzeniu spotkań decyzyjnych oraz potrzebą sprawnej prezentacji zagadnień technicznych w języku korzyści, ryzyka i kosztów.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	07-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do przekładania zagadnień technicznych na język wpływu biznesowego (kosztu, ryzyka, reputacji), zarządzania interesariuszami, przygotowywania zwięzłych executive updates i prezentacji decyzyjnych według struktury SCQA oraz skutecznego prowadzenia spotkań kończących się podjęciem decyzji i odpowiadania na trudne pytania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identfikuje kluczowych interesariuszy i rozumie ich oczekiwania. Zna zasady budowania planu komunikacji, przekładania informacji technicznych na wpływ biznesowy oraz struktury prezentacji decyzyjnych (m.in. SCQA). Rozumie zasady prowadzenia efektywnych spotkań i odpowiadania na trudne pytania odbiorców biznesowych i C-level.	Uczestnik charakteryzuje poziomy wpływu i zainteresowania interesariuszy, wskazuje różnice w komunikacji do biznesu i C-level, przedstawia elementy modelu SCQA oraz opisuje zasady prowadzenia spotkań decyzyjnych.	Test teoretyczny
Umie sporządzić mapę interesariuszy i plan komunikacji, opracować executive update i komunikat biznesowy, przygotować prezentację decyzyjną według modelu SCQA, zastosować checklistę spotkania decyzyjnego, udzielać odpowiedzi na trudne pytania oraz prowadzić rejestr decyzji i action tracker.	Uczestnik tworzy mapę interesariuszy dla wybranego projektu, przekształca raport techniczny w jednominutowy komunikat dla dyrektora, wygłasza 5-minutową prezentację decyzyjną oraz bierze udział w symulacji odpowiadania na trudne pytania w ramach „hot seat”.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

DZIEŃ 1

Moduł I: Diagnoza i zarządzanie interesariuszami (cz. 1)

- Kim jest interesariusz i czego może oczekiwać od managera IT.
- Wpływ, zainteresowanie, nastawienie i poziom wsparcia.
- Mapa interesariuszy.
- Rozpoznawanie formalnych i nieformalnych decydentów.
- Jak budować zaufanie przez transparentność i realizację ustaleń.

Moduł II: Diagnoza i zarządzanie interesariuszami (cz. 2)

- Zarządzanie oczekiwaniami.
- Wpływ bez formalnej władzy.
- Przygotowanie planu komunikacji.
- Ćwiczenie: stworzenie mapy interesariuszy dla rzeczywistego projektu, usługi albo problemu.

Moduł III: Komunikacja techniczna a język biznesu (cz. 1)

- Jak przekładać technologię na wpływ biznesowy.
- Klient, operacja, koszt, ryzyko i reputacja.
- Jak komunikować problem, opóźnienie i ryzyko.
- Wniosek, znaczenie, rekomendacja i decyzja.
- Jak przygotować executive update.

Moduł IV: Komunikacja techniczna a język biznesu (cz. 2)

- Jak dopasować poziom szczegółowości do odbiorcy.
- Jak mówić o niepewności bez utraty wiarygodności.
- Jak prosić o decyzję lub wsparcie.
- Ćwiczenie: przekształcenie technicznego raportu w jednominutowy komunikat dla dyrektora.

Moduł V: Prezentacje prowadzące do decyzji (cz. 1)

- Jak określić cel prezentacji.
- Kontekst, problem, dane, rekomendacja i oczekiwana decyzja.
- Struktura SCQA.
- Jedna główna myśl na slajd.
- Storytelling w prezentacji technicznej i biznesowej.

DZIEŃ 2

Moduł VI: Prezentacje prowadzące do decyzji (cz. 2)

- Prezentowanie KPI, trendów i ryzyka.
- Jak ograniczyć liczbę slajdów bez utraty znaczenia.
- Jak budować rekomendacje, warianty i trade-offy.
- Ćwiczenie: przygotowanie i wygłoszenie pięciominutowej prezentacji decyzyjnej.

Moduł VII: Spotkania, wystąpienia i trudne pytania (cz. 1)

- Spotkanie informacyjne, operacyjne, warsztatowe i decyzyjne.
- Jak przygotować agendę prowadzącą do rezultatu.
- Role uczestników i odpowiedzialność za kolejne kroki.
- Prowadzenie spotkań online i hybrydowych.
- Jak utrzymać uwagę odbiorców.
- Głos, tempo, pauza i kontakt wzrokowy.

Moduł VIII: Spotkania, wystąpienia i trudne pytania (cz. 2)

- Jak odpowiadać na trudne pytania.
- Jak reagować, gdy nie zna się odpowiedzi.
- Jak zamykać spotkanie decyzją, action listą i właścicielami działań.
- Ćwiczenie: „hot seat” – prezentacja rekomendacji i seria trudnych pytań od grupy.
- Podsumowanie usługi oraz walidacja wiedzy i umiejętności.

Moduł IX: Walidacja efektów uczenia się

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł I: Diagnoza i zarządzanie interesariuszami cz. 1	Zajęcia	Marcin Piątkowski	08-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Moduł II: Diagnoza i zarządzanie interesariuszami cz. 2	Zajęcia	Marcin Piątkowski	08-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 15 Moduł III: Komunikacja techniczna a język biznesu cz. 1	Zajęcia	Marcin Piątkowski	08-10-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	14:15	14:30	00:15
7 z 15 Moduł IV: Komunikacja techniczna a język biznesu cz. 2	Zajęcia	Marcin Piątkowski	08-10-2026	14:30	15:00	00:30
8 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	15:00	15:15	00:15
9 z 15 Moduł V: Prezentacje prowadzące do decyzji cz. 1	Zajęcia	Marcin Piątkowski	08-10-2026	15:15	16:45	01:30
10 z 15 Moduł VI: Prezentacje prowadzące do decyzji cz. 2	Zajęcia	Marcin Piątkowski	09-10-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 15 -	Przerwa	-	09-10-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 15 Moduł VII: Spotkania, wystąpienia i trudne pytania cz. 1	Zajęcia	Marcin Piątkowski	09-10-2026	10:45	12:15	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	09-10-2026	12:15	13:00	00:45
14 z 15 Moduł VIII: Spotkania, wystąpienia i trudne pytania cz. 2	Zajęcia	Marcin Piątkowski	09-10-2026	13:00	14:30	01:30
15 z 15 -	Walidacja	-	09-10-2026	14:30	15:15	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:00
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	15:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN

Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Marcin Piątkowski

Doświadczony lider, wykładowca akademicki oraz certyfikowany trener z ponad 20-letnim międzynarodowym stażem w zarządzaniu operacjami IT oraz strukturami Global Business Services (GBS) i SSC. Specjalizuje się w budowaniu i prowadzeniu zespołów w rozproszonych środowiskach globalnych (m.in. Polska, USA, Meksyk, Indie, Chiny, Filipiny).

Jako mentor wspiera kadrę menedżerską w nawigowaniu po różnicach kulturowych, budowaniu autorytetu w zespołach rozproszonych oraz zarządzaniu zmianą (w tym transformacjach i procesach carve-out). W pracy trenerskiej łączy kompetencje procesowe z empatycznym przywództwem, ucząc wykorzystania AI, automatyzacji i analityki do optymalizacji procesów zarządczych.

Jest wykładowcą na Uniwersytecie Morskim w Gdyni (Executive Offshore Wind MBA), Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (profil GBS) oraz w programie Clark MBA. Jako certyfikowany trener ITIL i Lean Management prowadzi warsztaty oraz występuje jako ekspert z obszaru przywództwa i ITSM.

Ukończył studia Executive MBA w Krakowskiej Szkole Biznesu, studia podyplomowe w Akademii Leona Koźmińskiego oraz Informatykę i Ekonometrię na UE w Katowicach. Posiada certyfikacje ITIL Expert v3 / Managing Professional v4 (oraz standard ITIL v5), SIAM Professional, COBIT, Prince2, Agile, Lean Six Sigma (Green Belt) i Kaizen.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje prezentację szkoleniową w formacie PDF, autorskie ćwiczenia i arkusze pracy (m.in. mapę i plan komunikacji interesariuszy, szablon executive update, strukturę prezentacji SCQA, szablon rekomendacji dla C-level, checklistę przygotowania prezentacji i spotkania decyzyjnego, rejestr decyzji oraz action tracker), a także imienny certyfikat ukończenia szkolenia z wyszczególnionymi efektami uczenia się.

Warunki techniczne

Platforma i komunikator: MS Teams. Wymagania sprzętowe: komputer lub urządzenie mobilne wyposażone w sprawną kamerę oraz mikrofon (rekomendowany zestaw słuchawkowy). Wymagania dotyczące łącza: stabilne połączenie internetowe o minimalnej prędkości pobierania/wysyłania 2 Mb/s (zalecane 5 Mb/s). Niezbędne oprogramowanie: przeglądarka internetowa (np. Chrome, Edge) lub zainstalowana aplikacja MS Teams oraz pakiet MS Office lub czytnik plików PDF.

Kontakt

MICHAŁ GRABOWY

E-mail grabowym94@gmail.com

Telefon (+48) 690 468 037