



DMK CONSULTING
DAWID JAWORSKI

★★★★★ 4,9 / 5

132 oceny

PR dla właścicieli firm i kadry zarządzającej – budowanie reputacji, relacje z otoczeniem i komunikacja kryzysowa

Numer usługi 2026/09/30/165146/3846045

📍 Kielce

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 12.11.2026 do 13.11.2026

5 904,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

369,00 PLN brutto/h

300,00 PLN netto/h

249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / PR

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych, mikro- i małych przedsiębiorstw, w szczególności firm rozwijających swoją działalność, a także wspólników aktywnie uczestniczących w zarządzaniu oraz osób kierujących przedsiębiorstwem lub jego wyodrębnioną częścią.

Adresatami szkolenia są osoby, które chcą świadomie budować profesjonalny wizerunek i reputację firmy, wzmacniać zaufanie klientów oraz partnerów biznesowych, a także uporządkować zasady komunikacji z otoczeniem. Program odpowiada na potrzeby przedsiębiorców i kadry zarządzającej, którzy chcą skuteczniej komunikować zmiany, ograniczenia i trudne decyzje, właściwie reagować na krytykę i negatywne opinie oraz przygotować firmę do rozpoznawania zagrożeń wizerunkowych i prowadzenia komunikacji w sytuacjach kryzysowych.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

10-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do świadomego budowania i ochrony reputacji przedsiębiorstwa poprzez dobór zasad komunikacji z klientami, partnerami i pozostałymi grupami otoczenia. Uczestnicy uczą się rozpoznawać zagrożenia wizerunkowe, oceniać komunikaty i wybierać sposoby reagowania na krytykę oraz sytuacje kryzysowe, uwzględniając rolę właściciela lub menedżera w reprezentowaniu firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia zasady budowania reputacji przedsiębiorstwa. Dobiera komunikację do grup otoczenia przedsiębiorstwa	Rozróżnia wizerunek, reputację i tożsamość firmy	Test teoretyczny Test teoretyczny
	Wskazuje wpływ wypowiedzi i zachowań właściciela lub menedżera na postrzeganie firmy	Test teoretyczny
	Identyfikuje grupy otoczenia i ich potrzeby informacyjne	Test teoretyczny
	Wybiera język, kanał i formę komunikatu odpowiednie do odbiorcy oraz celu wizerunkowego	Test teoretyczny
. Ocenia komunikaty pod kątem spójności i wiarygodności Rozpoznaje zagrożenia dla reputacji firmy	Rozpoznaje niespójne przekazy, niepotwierdzone informacje i obietnice mogące osłabić zaufanie	Test teoretyczny
	Wskazuje sposób komunikowania ograniczeń, opóźnień i zmian sprzyjający utrzymaniu relacji	Test teoretyczny
	Rozróżnia pojedyncze niezadowolenie odbiorcy, narastający konflikt i kryzys wizerunkowy	Test teoretyczny
	Wskazuje sygnały ostrzegawcze oraz potrzebę eskalacji informacji do osoby odpowiedzialnej	Test teoretyczny
Dobiera reakcję w trudnej sytuacji komunikacyjnej	Wybiera odpowiedź na krytykę lub negatywną opinię, która ogranicza eskalację napięcia	Test teoretyczny
	Wskazuje zasady przygotowania stanowiska firmy opartego na potwierdzonych faktach	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa zasady ochrony i odbudowy reputacji	Wskazuje role, sposób zatwierdzania komunikatów i kolejność działań w procedurze kryzysowej	Test teoretyczny
	Dobiera działania naprawcze oraz mierniki oceny komunikacji i odbudowy zaufania	Test teoretyczny

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 pierwszy

Moduł 1

Rola właściciela i menedżera w budowaniu reputacji

Wizerunek, reputacja i tożsamość przedsiębiorstwa. PR jako narzędzie budowania relacji i zaufania. Znaczenie zgodności deklaracji firmy z rzeczywistym sposobem działania. Wpływ publicznych wypowiedzi właściciela i kadry zarządzającej na odbiór przedsiębiorstwa. Standardy komunikacji bezpośredniej, telefonicznej i pisemnej.

Moduł 2

Relacje z otoczeniem zewnętrznym

Mapowanie grup otoczenia: klienci, partnerzy biznesowi, dostawcy, podwykonawcy, media, instytucje i społeczność lokalna. Rozpoznawanie ich potrzeb informacyjnych. Dobór języka, formy przekazu i kanałów kontaktu. Ustalanie priorytetów komunikacji w małej firmie. Spójność kontaktów osobistych, korespondencji i komunikacji publicznej.

Moduł 3

Komunikacja właściciela z klientami i partnerami

Aktywne słuchanie, pytania doprecyzowujące, empatia i czytelny sposób przedstawiania informacji. Rola tonu głosu i komunikacji niewerbalnej. Zarządzanie oczekiwaniami odbiorców. Komunikowanie terminów, ograniczeń i zmian bez tworzenia nierealnych obietnic. Odpowiedzialność za przekaz oraz budowanie wiarygodności firmy w trudnej rozmowie.

Moduł 4

Identyfikacja zagrożeń wizerunkowych

Źródła zagrożeń: nieterminowość, niespójne informacje, błędy w publikacjach, spory z klientami i partnerami oraz publiczne wypowiedzi przedstawicieli firmy. Monitorowanie opinii i sygnałów ostrzegawczych. Rozróżnianie incydentu, konfliktu i kryzysu. Ocena zasięgu i pilności reakcji.

Dzień drugi

Moduł 5

Trudne rozmowy i reagowanie na krytykę

Panowanie nad emocjami oraz ograniczanie eskalacji napięcia. Rozpoznawanie potrzeb rozmówcy i oddzielanie faktów od ocen. Reagowanie na zastrzeżenia i niezadowolenie z perspektywy ochrony relacji i reputacji. Odpowiedzi na negatywne opinie w internecie. Dobór komunikacji publicznej i bezpośredniej. Unikanie polemik, obwiniania odbiorcy oraz niepotwierdzonych deklaracji.

Moduł 6

Procedura komunikacji w sytuacji kryzysowej

Zbieranie i potwierdzanie informacji przed publikacją stanowiska. Ustalenie, kto podejmuje decyzje, kto zatwierdza komunikat i kto reprezentuje firmę. Kolejność informowania poszczególnych grup otoczenia. Zasady przygotowania pierwszej odpowiedzi oraz aktualizacji stanowiska. Spójność komunikacji właściciela, pracowników i podwykonawców. Działania naprawcze oraz informowanie o ich rezultatach.

Moduł 7

Standardy PR i plan ochrony reputacji

Standardy kontaktów z klientami, partnerami i mediami. Zasady reagowania na zapytania, krytykę i informacje wymagające weryfikacji. Dostosowanie procedur do JDG i małego zespołu. Plan działań komunikacyjnych: odbiorcy, cele, komunikaty, kanały, odpowiedzialność i terminy. Ocena skuteczności na podstawie czasu reakcji, powtarzalności skarg, spójności odpowiedzi i jakości informacji zwrotnych. Odbudowa relacji po kryzysie.

Walidacja efektów uczenia się

Pisemny test teoretyczny obejmujący zasady PR, komunikację z otoczeniem, rozpoznawanie zagrożeń oraz reagowanie w sytuacjach kryzysowych. Test jest oceniany przez osobę odrębną od trenera.

Metody prowadzenia zajęć

Wykład interaktywny, prezentacja, analiza przypadków, dyskusja moderowana oraz ćwiczenia z oceną i redagowaniem komunikatów. Przykłady odnoszą się do przedsiębiorstw z różnych branż. Ćwiczenia służą uczeniu się i informacji zwrotnej; końcową metodą walidacji jest test.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Rola właściciela i menedżera w budowaniu reputacji	Zajęcia	Dawid Jaworski	12-11-2026	08:30	10:30	02:00
2 z 15 -	Przerwa	-	12-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Relacje z otoczeniem zewnętrznym	Zajęcia	Dawid Jaworski	12-11-2026	10:45	12:45	02:00
4 z 15 -	Przerwa	-	12-11-2026	12:45	13:15	00:30
5 z 15 Komunikacja właściciela z klientami i partnerami	Zajęcia	Dawid Jaworski	12-11-2026	13:15	15:15	02:00
6 z 15 -	Przerwa	-	12-11-2026	15:15	15:30	00:15
7 z 15 Identyfikacja zagrożeń wizerunkowych	Zajęcia	Dawid Jaworski	12-11-2026	15:30	16:30	01:00
8 z 15 Trudne rozmowy i reagowanie na krytykę	Zajęcia	Dawid Jaworski	13-11-2026	08:30	10:30	02:00
9 z 15 -	Przerwa	-	13-11-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Procedura komunikacji w sytuacji kryzysowej	Zajęcia	Dawid Jaworski	13-11-2026	10:45	12:45	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 15 -	Przerwa	-	13-11-2026	12:45	13:15	00:30
12 z 15 Standardy PR i plan ochrony reputacji – część 1	Zajęcia	Dawid Jaworski	13-11-2026	13:15	15:15	02:00
13 z 15 -	Przerwa	-	13-11-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 15 Standardy PR i plan ochrony reputacji – część 2	Zajęcia	Dawid Jaworski	13-11-2026	15:30	16:00	00:30
15 z 15 -	Walidacja	-	13-11-2026	16:00	16:30	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
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

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 2004 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	5 904,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	369,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	300,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dawid Jaworski

Doświadczony coach oraz doradca biznesowy, specjalizujący się od lat w operacyjnym oraz strategicznym wsparciu firm z sektora MŚP. Właściciel firmy szkoleniowo-consulingowej DMK Consulting oraz prezes Krajowej Fundacji Inicjatyw Rozwojowych, współpracującej ze środowiskiem biznesowym.

Posiada wykształcenie ekonomiczne, ukończone studia podyplomowe z zakresu zarządzania finansami i księgowością oraz w zakresie controllingu, a także specjalistyczne szkolenie „Doradca w zakresie psychologii wpływu społecznego. Mechanizmy zmiany postaw i zachowań”.

Z powodzeniem realizował projekty dla instytucji publicznych i firm prywatnych, współpracując m.in. ze Specjalnymi Strefami Ekonomicznymi, Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości czy też Ministerstwem Rozwoju i Technologii. Posiada szerokie doświadczenie w sprzedaży obejmujące pracę na rynku finansowym i ubezpieczeniowym, współpracując z takimi instytucjami jak Nationale-Nederlanden, mBank S.A., TUIR Warta czy też PZU S.A.

Specjalizuje się w opracowywaniu strategii rozwoju firm, optymalizacji procesów, wdrażaniu rozwiązań cyfrowych oraz pozyskiwaniu inwestorów i finansowania na rozwój działalności. Cechuje go wysoka kultura osobista, umiejętność budowania trwałych relacji biznesowych oraz skuteczna praca pod presją czasu.

W pracy trenerskiej i doradczej stawia na praktyczne rozwiązania, indywidualne podejście do potrzeb klienta oraz przekuwanie pomysłów w mierzalne efekty biznesowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują:

- Skrypt szkoleniowy;
- Notatnik
- Długopis
- Certyfikat ukończenia szkolenia

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest podpisanie umowy na świadczenie usługi szkoleniowej z Centrum Szkoleniowym DMK oraz zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych (BUR). Zgłoszenie na szkolenie odbywa się za pośrednictwem BUR, a w przypadku osób korzystających z dofinansowania wymagane jest podanie właściwego ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Wszystkie godziny podane w harmonogramie oraz opisie usługi są godzinami zegarowymi (60 minut).

Usługa będzie zwolniona z podatku VAT pod warunkiem, że poziom dofinansowania ze środków publicznych wyniesie co najmniej 70% wartości usługi, zgodnie z przepisami ustawy o VAT dotyczącymi usług finansowanych ze środków publicznych.

Adres

os. Na Stoku 72H/39

25-437 Kielce

woj. świętokrzyskie

Siedziba firmy szkoleniowej.

Sala szkoleniowa "Konferencyjna" zapewniająca stanowisko pracy dla każdego uczestnika i warunki do pracy z materiałami.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



DAWID JAWORSKI

E-mail szkolenia@dmk-consulting.pl

Telefon (+48) 732 672 212