



ODITK-SZKOLENIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ
★★★★★

Prezentacje i wystąpienia publiczne - mów do rzeczy i do ludzi - online

Numer usługi 2025/04/25/8345/2708660

1 500,00 PLN brutto
1 500,00 PLN netto
93,75 PLN brutto/h
93,75 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 29.09.2025 do 30.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie „Prezentacje i wystąpienia publiczne - mów do rzeczy i do ludzi” skierowane jest do: • Pracowników korporacji i menedżerów – osób prowadzących spotkania, prezentacje biznesowe i wystąpienia przed zespołem. • Przedsiębiorców i freelancerów – osób, które chcą lepiej prezentować swoje pomysły, usługi lub produkty. • Specjalistów i ekspertów branżowych – osób biorących udział w konferencjach, panelach dyskusyjnych czy warsztatach jako prelegenci. • Nauczycieli, trenerów i szkoleniowców – osób, które na co dzień prowadzą zajęcia i chcą zwiększyć skuteczność swoich wystąpień. • Osób, które chcą pokonać tremę i mówić pewnie – wszystkich, którzy chcą lepiej panować nad stresem i swobodnie komunikować się z publicznością. Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”, Wektor, Projekt „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1”.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	28-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest pokazanie, jak przygotowywać ciekawe, nowoczesne prezentacje. Podczas szkolenia uczestnicy trenują sztukę występów publicznych, które budują ich profesjonalny wizerunek i dostarczają słuchaczom potrzebnych informacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dowiesz się, jak świadomie budować efekt pierwszego wrażenia. Zdobędziesz wiedzę i umiejętności profesjonalnego przygotowywania efektywnych prezentacji. Rozwiniiesz umiejętności angażowania słuchaczy w prezentację. Będzie wiedział, jak radzić sobie z treścią i stresem przed i w trakcie.	Uczestnik: Potrafi świadomie dobrać ubiór, mowę ciała i sposób komunikacji do sytuacji wystąpienia, a więc zaprezentować się pewny i profesjonalny sposób. Zaplanuje strukturę prezentacji zgodnie z celem i oczekiwaniami odbiorców z wykorzystaniem technik wizualnych (slajdy, materiały pomocnicze). Potrafi zastosować różne techniki interakcji (pytania, storytelling, humor, przykłady), a także dopasować ton głosu, tempo mówienia i mowę ciała, aby utrzymać uwagę publiczności. Zna i stosuje techniki redukcji stresu (np. techniki oddechowe, przygotowanie mentalne), aby kontynuować prezentację mimo trudnych sytuacji (np. krytyczne pytania, zakłócenia).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- Osoba prezentera: siła pierwszego wrażenia - jak dobrze rozpocząć prezentację? Budowanie autorytetu - przygotowywanie się do prezentacji, budowanie wizerunku prezentera: np. mowa ciała, praca głosem w czasie prezentacji.
- Zaczynaj od celu i rezultatu – po co robisz tę prezentację/co ma być jej efektem?
- Techniczna strona prezentacji - co robić, a czego absolutnie unikać – zebranie dobrych praktyk.
- Jak budujesz relacje i angażujesz słuchaczy - techniki przykuwania uwagi, narzędzia komunikacyjne ułatwiające dialog ze słuchaczami, bank pomysłów na sterowanie uwagą odbiorców.
- Trema i stres - technika neutralizacji stresu przed i w trakcie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Prezentacje i wystąpienia publiczne - mów do rzeczy i do ludzi - online	Dorota Kabat	29-09-2025	09:00	17:00	08:00
2 z 3 Prezentacje i wystąpienia publiczne - mów do rzeczy i do ludzi - online	Dorota Kabat	30-09-2025	09:00	16:45	07:45
3 z 3 Walidacja	-	30-09-2025	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	93,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	93,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dorota Kabat

Specjalizuje się w tematach związanych z zarządzaniem oraz zwiększaniem efektywności osobistej, zespołowej i organizacyjnej. Szczególnie ważnymi obszarami są dla niej: przywództwo, zarządzanie zmianą, wiekiem oraz różnorodnością pokoleń, a także innowacyjność i efektywność w biznesie. Prowadzi także szkolenia Train the Trainers.

W swojej karierze zajmowała stanowiska menadżerskie od średniego do wyższego poziomu, w polskich firmach, jak i korporacjach globalnych.

Jej większe projekty rozwojowe obejmują: kompleksowe programy rozwoju kompetencji menadżerskich wg zasady 70-20-10 (w zróżnicowanej formule, również działań on the job) w branży motoryzacyjnej i telekomunikacyjnej oraz dla produkcji, programy związane z przeprowadzaniem zmian organizacyjnych dla firm z branży spedycyjnej, produkcyjnej oraz farmaceutycznej, programy rozwoju talentów oraz wdrożenie programu mentoringowego dla firm z branży spedycyjnej oraz na produkcji.

Jest certyfikowanym asesorem metodologii Cubiks do prowadzenia AC oraz DC. Posiadam certyfikat N.E.W.S® Navigation - MAT (Manager as a Team Navigator) oraz certyfikat N.E.W.S.® Team Navigation do pracy facylitacyjnej na poziomach zespołu i rozwoju indywidualnego. Jest także certyfikowanym coachem ICF. Klienci, dla których pracowała to m.in.: Orange, PKO BP, mBank, Santander, NBP, Euro Net, Warta, Prudential, Polskie Sieci Elektroenergetyczne, Grupa NSG, Franke Foods, Flugger, Jeronimo Martins Polska, Neuca, PESA, Skoda Auto Polska, MAN Bus, LOT, Volvo

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszyscy uczestnicy szkolenia otrzymają materiały - skrypt szkoleniowy z zakresu szkolenia w formie pdf.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

„Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój”.

"Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Krakowie w ramach projektu - Małopolski Pociąg do Kariery"

Warunki techniczne

Szkolenie odbędzie się za pośrednictwem platformy Zoom.

Wymagania:

Komputer z dostępem do Internetu i kamerą, słuchawki lub system audio w laptopie. Pomieszczenie, które umożliwia udział w działaniu online bez bycia rozpraszającym i głośnych dźwięków, które mogą przeszkadzać innym uczestnikom. Posiadanie podczas działań online kartek A4 papieru i/lub notesu. Flamastry/ pisaki do wykonywania ćwiczeń i ich prezentacji via video.

Kontakt



Agnieszka Dębińska

E-mail adebinska@oditk.pl

Telefon (+48) 502 939 929