



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

AUTOPREZENTACJA I WYSTĄPIENIA PUBLICZNE W PRAKTYCE Kreuj swój wizerunek. Buduj relacje. Mów tak, żeby słuchali.

Numer usługi 2025/08/13/189012/2937623

📍 Zawiercie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.10.2025 do 03.10.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które w swojej pracy zawodowej występują publicznie lub prezentują treści przed innymi – zarówno w zespole, jak i przed klientami czy partnerami biznesowymi. To propozycja dla tych, którzy chcą rozwijać umiejętność przygotowywania i prowadzenia prezentacji, budowania profesjonalnego wizerunku oraz przekonywania do swoich argumentów. Uczestnicy poznają techniki radzenia sobie ze stresem, angażowania odbiorców i odpowiadania na trudne pytania czy zastrzeżenia, co pozwoli im występować pewniej i skuteczniej w różnych sytuacjach zawodowych.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

24-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

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

Uczestnik pozna zasady autoprezentacji i skutecznych wystąpień publicznych, rozumie rolę głosu, mowy ciała i struktury w przekazie, zna techniki radzenia sobie ze stresem i treścią.

Uczestnik samodzielnie przygotowuje i poprowadzi spójne wystąpienie, wykorzystuje głos, gesty i mimikę, by wzmocnić przekaz. Samodzielnie radzi sobie ze stresem i reaguje na trudne pytania, angażuje odbiorców i dostosowuje styl komunikacji. Buduje relacje z publicznością oparte na szacunku, świadomie pełni rolę mówcy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje zasady skutecznej autoprezentacji i wystąpień publicznych w codziennych sytuacjach.	Przygotuje i przeprowadzi krótkie, treściwe wystąpienie.	Test teoretyczny
Rozpoznaje stres, treść i jak je kontrolować w praktyce.	Stosuje techniki radzenia sobie z treścią i napięciem – nawet w nieprzewidzianych sytuacjach.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Testuje jak budować pierwsze wrażenie i utrzymać uwagę odbiorcy.	Buduje relację i „most” porozumienia z audytorium.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Rozpoznaje komunikat do odbiorcy – w pracy, sprzedaży, czy prywatnej rozmowie.	Formułuje jasne komunikaty i argumenty, które przekonują.	Test teoretyczny
Korzysta mikrofonu i kamery, by wizerunek był spójny i profesjonalny.	Wykorzystuje mikrofon i kamerę w taki sposób, by prezentacja była naturalna i angażująca.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Używa mowy ciała, tonu głosu i pauzy, by wzmocnić przekaz.	Posługuje się gestami, głosem i przestrzenią podczas wystąpień.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

- 1· Świadome i pewne występowanie w różnych sytuacjach.
- 2· Panowanie nad stresem i tremą.
- 3· Nawiązywanie kontaktu z odbiorcą od pierwszych sekund.
- 4· Jasne i przekonujące przekazywanie myśli.
- 5· Wykorzystanie mowy ciała, tonu głosu i pauzy.
- 6· Radzenie sobie w trudnych sytuacjach i improwizacja.
- 7· Spójne budowanie wizerunku.
- 8· Praca z mikrofonem i kamerą.
- 9· Tworzenie mostu porozumienia w każdej relacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Wprowadzenie: „Dlaczego ludzie mówią, ale nie zawsze potrafią dotrzeć”	-	02-10-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 18 Rola autoprezentacji w komunikacji codziennej i zawodowej • Autoprezentacja a autentyczność • Wizerunek: co widzi i słyszy odbiorca • Ćwiczenie: „Pierwsze 30 sekund” – pierwsze wrażenie na żywo	-	02-10-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 18 Mowa ciała i postawa sceniczna • Znaczenie gestów, mimiki, kontaktu wzrokowego • Ćwiczenie przed kamerą – analiza na bieżąco	-	02-10-2025	11:00	12:00	01:00
4 z 18 Praca z głosem • Tempo, intonacja, pauza • Ćwiczenia oddechowe i dykcyjne • Pierwsze próby z mikrofonem	-	02-10-2025	12:00	13:00	01:00
5 z 18 Przerwa na lunch	-	02-10-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 18 Struktura wystąpienia • Jak zacząć, rozwinąć i zakończyć wypowiedź • Mosty logiczne w wypowiedzi – utrzymywanie spójności • Ćwiczenie: mini-prezentacja w parach	-	02-10-2025	13:30	14:30	01:00
7 z 18 Radzenie sobie z treścią • Źródła stresu i jak je neutralizować • Techniki przed wejściem na scenę i w trakcie wystąpienia • Ćwiczenie oddech + wizualizacja sukcesu	-	02-10-2025	14:30	15:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 18 Praca z kamerą • Jak wyglądać i brzmieć naturalnie • Ćwiczenie: nagranie 1-minutowej wypowiedzi i analiza	-	02-10-2025	15:30	16:30	01:00
9 z 18 Walidacja - test	-	02-10-2025	16:30	17:00	00:30
10 z 18 Podsumowanie dnia 1 i indywidualne refleksje • Wnioski uczestników • Szybka rozgrzewka głosowa i ruchowa	-	03-10-2025	09:00	10:00	01:00
11 z 18 Budowanie relacji z audytorium • Jak „złapać” kontakt i utrzymać uwagę • Pierwsze zdania, które otwierają ludzi • Ćwiczenie: 2-minutowe przemówienie do grupy	-	03-10-2025	10:00	11:00	01:00
12 z 18 Reakcja na trudną publiczność • Jak odpowiadać na trudne pytania • Jak odzyskać uwagę, gdy sala „odpływa” • Symulacje w małych grupach	-	03-10-2025	11:00	12:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 18 Most zamiast muru – sztuka mediacji w wystąpieniach • Jak szukać punktów wspólnych z odbiorcą • Ćwiczenia: znajdowanie „mostów” w spornej sytuacji	-	03-10-2025	12:00	13:00	01:00
14 z 18 Przerwa na lunch	-	03-10-2025	13:00	13:30	00:30
15 z 18 Pełne wystąpienie z mikrofonem i kamerą – przygotowanie • Planowanie treści • Dobór środków wyrazu • Próby indywidualne	-	03-10-2025	13:30	14:30	01:00
16 z 18 Pełne wystąpienie – prezentacja finałowa • Występ przed grupą • Rejestracja wideo	-	03-10-2025	14:30	15:30	01:00
17 z 18 Analiza nagrań + informacja zwrotna 360° • Omówienie mocnych stron i obszarów rozwoju • Plan działań po szkoleniu • Zakończenie, wręczenie certyfikatów	-	03-10-2025	15:30	16:30	01:00
18 z 18 Test - walidacja	-	03-10-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników: notatnik, długopis, materiały szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Podczas szkolenia organizowane są krótkie przerwy kawowe w zależności od potrzeb.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Sala szkoleniowa o powierzchni około 20 m. kw. Miejsce prowadzenia szkolenia może być zmienione, jeżeli ilość uczestników będzie większa.

Kontakt



Anna ANISZEWSKA

E-mail anna.aniszewska@valorapro.pl

Telefon (+48) 602 216 717