



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

532 oceny

Szkolenie - Wystąpienia publiczne, autoprezentacja i prezentacja oferty - aktywny trening

Numer usługi 2025/12/12/159753/3209327

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 20:00 h

📅 18.06.2026 do 19.06.2026

2 214,00 PLN brutto
1 800,00 PLN netto
110,70 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Identyfikatory projektów

Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Małopolski Pociąg do kariery, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Kierunek - Rozwój

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do przedsiębiorców, kadry zarządzającej, specjalistów. Dedykowane jest osobom, które w swojej pracy prezentują oferty, prowadzą spotkania, występują publicznie lub reprezentują firmę na zewnątrz. Szkolenie jest szczególnie polecane tym, którzy chcą zwiększyć pewność siebie, poprawić skuteczność komunikacji i budować profesjonalny wizerunek.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- NETBON 2
- Lubuskie Bony Rozwojowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	11-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
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

Celem usługi jest rozwój umiejętności skutecznego prowadzenia prezentacji w sposób angażujący i dostosowany do potrzeb odbiorców. Uczestnik nabędzie kompetencje w zakresie budowania profesjonalnego wizerunku prezentera, radzenia sobie ze stresem i trudnymi sytuacjami w trakcie wystąpień publicznych, a także stosowania skutecznych metod utrzymania uwagi i energii słuchaczy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi prowadzić prezentacje	umiejętnie promuje przedstawiane treści	Test teoretyczny
	zachowuje odpowiednią kolejność prezentowanych treści – wykazuje znajomość etapów prezentacji	Test teoretyczny
Potrafi budować wrażenie	dostosowuje styl prezentacji do odbiorców i tematu	Test teoretyczny
	stosuje metody kierowania poziomem energii uczestników w trakcie prezentacji	Test teoretyczny
	w trakcie prezentacji nawiązuje i podtrzymuje kontakt ze słuchaczami	Test teoretyczny
Radzi sobie z sytuacjami trudnymi i własnym stresem w trakcie prezentacji	zna sposoby radzenia sobie z przeżywanym stresem i tremą	Test teoretyczny
	stosuje metody radzenia sobie z brakiem zainteresowania/znudzeniem odbiorców	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

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x 2 dni

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

Moduł 1: Fundamenty i psychologia występów

Celem tego modułu jest zrozumienie mechanizmów rządzących autoprezentacją oraz oswojenie tremy.

- **Budowanie autorytetu:** Psychologia pierwszego wrażenia i rola wiarygodności.
- **Zarządzanie stresem:** Techniki oddechowe, metody mentalne i "pozy siły" pozwalające opanować lęk przed grupą.
- **Analiza odbiorców:** Jak dostosować język i styl do potrzeb i oczekiwań słuchaczy.

Moduł 2: Architektura przekazu (Struktura)

Skupienie na logicznym ułożeniu treści, aby była zrozumiała i łatwa do zapamiętania.

- **Efektowny start:** Metody na przyciągnięcie uwagi w pierwszych sekundach (np. anegdota, pytanie, statystyka).
- **Rdzeń wypowiedzi:** Modelowanie argumentacji i stosowanie reguły jasności i spójności.
- **Mocny finał:** Sposoby na zakończenie, które skłoni słuchaczy do działania lub przemyśleń.

Moduł 3: Komunikacja niewerbalna (Mowa ciała)

Trening sygnałów, które wysyłamy ciałem, a które stanowią kluczowy element odbioru prezentera.

- **Gestykulacja i postawa:** Jak naturalnie używać rąk i poruszać się w przestrzeni, by budować zaufanie.
- **Kontakt wzrokowy:** Techniki "skanowania" sali i nawiązywania relacji z publicznością.
- **Ubiór i atrybuty:** Wizerunek profesjonalnego mówcy dostosowany do kontekstu spotkania.

Moduł 4: Emisja głosu i retoryka

Praca nad narzędziem, jakim jest głos, oraz językiem korzyści.

- **Parametry głosu:** Praca nad tempem, intonacją, barwą i dykcją.
- **Sztuka Storytellingu:** Wykorzystanie opowieści do budowania emocjonalnego połączenia ze słuchaczami.
- **Perswazja:** Jak używać argumentów, aby przekonywać do swoich racji.

Moduł 5: Narzędzia wspierające

Wykorzystanie nowoczesnych technologii do podniesienia jakości prezentacji.

- **Projektowanie slajdów:** Zasady tworzenia czytelnych materiałów wizualnych, które nie przytłaczają treści.
- **Praca z flipchart i materiałami**
- **Obsługa sprzętu:** Praca z mikrofonem, pilotem do slajdów i wskaźnikiem.

Moduł 6: Poligon – Praktyka i informacja zwrotna

Najważniejszy element szkolenia – intensywne ćwiczenia pod okiem trenera.

- **Trening z kamerą:** Nagrywanie krótkich wystąpień i ich wspólna analiza (feedback 360 stopni).
- **Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami:** Jak reagować na niewygodne pytania, usterki techniczne lub dekoncentrację grupy.
- **Symulacja końcowa:** Przeprowadzenie pełnego wystąpienia w warunkach zbliżonych do rzeczywistych.

Moduł 7: Zarządzanie trudnymi sytuacjami (Kryzysy na scenie)

Praktyczne techniki radzenia sobie z nieprzewidzianymi problemami, które mogą wybić mówcę z rytmu.

- **„Trudny” słuchacz:** Strategie reagowania na osoby przerywające, dominujące lub jawnie negujące tezy mówcy bez wchodzenia w otwarty konflikt.
- **Awarie techniczne:** Jak zachować zimną krew, gdy gaśnie rzutnik, nie działa pilot lub mikrofon zaczyna sprzęgać.
- **Błędy własne i luki w pamięci:** Techniki „ratunkowe”, gdy zapomnisz wątku lub przejęzyczysz się (metoda spowalniania, powrotu do struktury).
- **Odpowiedzi na „nie wiem”:** Jak profesjonalnie wybrnąć z pytania, na które nie znasz odpowiedzi, zachowując przy tym autorytet.

Moduł 8: Specyfika wystąpień biznesowych i sprzedażowych

- **Pitching:** Jak w 3 minuty zainteresować inwestora lub klienta swoim pomysłem.
- **Prezentowanie danych:** Jak opowiadać o liczbach i wykresach, by nie zanudzić słuchaczy.
- **Zamykanie sprzedaży ze sceny:** Techniki call-to-action (wezwanie do działania).

Moduł 9: Zaawansowane struktury retoryczne i psychologia uwagi

Celem modułu jest opanowanie technik, które sprawiają, że wystąpienie jest dynamiczne, angażujące emocjonalnie i zapada w pamięć na długo.

- **Struktura Sinusoidy (Zarządzanie energią):**
 - Projektowanie wykresu emocji: Jak przeplatać momenty wysokiego napięcia (dane, fakty, powaga) z momentami rozluźnienia (humor, anegdota, storytelling).
 - Utrzymanie koncentracji: Wykorzystanie cykli uwagi słuchaczy, aby kluczowe informacje przekazywać w "szczytach" sinusoidy.
- **Technika Rekina (Mocne otwarcie i dominacja):**
 - Efekt zaskoczenia: Jak „zaatakować” uwagę widza w pierwszej minucie, burząc jego schematy myślowe.
 - Budowanie wysokiego statusu: Wykorzystanie pewności siebie i konkretności, aby natychmiast przejąć kontrolę nad audytorium.
- **Dynamika kontrastu:**
 - Zderzanie wizji: Przedstawianie kontrastu między „tym, co jest” (problem), a „tym, co może być” (rozwiązanie), aby wywołać potrzebę zmiany u słuchaczy.

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test	-	18-06-2026	09:00	09:10	00:10
2 z 16 Fundamenty i psychologia wystąpień	Artur Płonka	18-06-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	18-06-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 16 Architektura przekazu (Struktura)	Artur Płonka	18-06-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	18-06-2026	12:55	13:20	00:25
6 z 16 Komunikacja niewerbalna (Mowa ciała)	Artur Płonka	18-06-2026	13:20	15:35	02:15
7 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	18-06-2026	15:35	15:45	00:10
8 z 16 Emisja głosu i retoryka	Artur Płonka	18-06-2026	15:45	17:15	01:30
9 z 16 Narzędzia wspierające	Artur Płonka	19-06-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	19-06-2026	10:30	10:40	00:10
11 z 16 Poligon – Praktyka i informacja zwrotna	Artur Płonka	19-06-2026	10:40	12:55	02:15
12 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	19-06-2026	12:55	13:20	00:25

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 16 Zarządzanie trudnymi sytuacjami (Kryzysy na scenie), Specyfika występów biznesowych i sprzedażowych	Artur Płonka	19-06-2026	13:20	15:35	02:15
14 z 16 PRZERWA	Artur Płonka	19-06-2026	15:35	15:45	00:10
15 z 16 Zaawansowane struktury retoryczne i psychologia uwagi	Artur Płonka	19-06-2026	15:45	17:05	01:20
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	19-06-2026	17:05	17:15	00:10

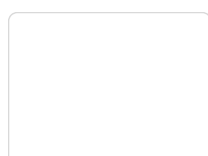
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Płonka



Od 2000 roku specjalizuje się w szkoleniach związanych zarówno z procesami projektowymi, sprzedażowymi jak i zarządczymi. Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami oraz 10 letnie w zakresie objętym tematem szkolenia. Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami.

Doświadczenie w zakresie zarządzanie projektami, sprzedaży i zarządzania podwładnymi budował współpracując z takimi firmami jak Pepco, ZM Legmet, Cermag, CCC czy Intermoda Fashion.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej.

Prowadzi projekty szkoleniowe związane z kierowaniem zespołem produkcji oraz współpracy międzydziałowej.

W ostatnich 5 latach realizował projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrowały się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich, handlowych, interpersonalnych, m.in:

- zarządzanie zespołami
- leadership
- przywództwo
- wystąpienia publiczne
- mobbing i dyskryminacja
- organizacja pracy i zarządzanie czasem
- komunikacja oparta na EXTENDED DISC
- prowadzenie zebrań, spotkań
- komunikacja i asertywność, budowanie relacji w organizacji
- zarządzanie sobą w czasie
- techniki sprzedaży i negocjacji
- budowanie zespołów

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika w formie papierowej(skrypt), teczki, notesy oraz długopisy. Po szkoleniu e-book tematyczny wysłany na adres mailowy (format pdf).

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku : usługa szkoleniowa mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych w co najmniej 70% - zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 poz. 1722) w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Adres

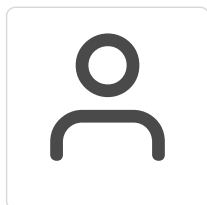
ul. Josepha Conrada 29/A

31-357 Kraków

woj. małopolskie

Hotel Conrad Comfort

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 333 003 145