



Grupa Szkoleniowa  
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

532 oceny

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

Numer usługi 2025/12/15/159753/3213230

📍 Poznań

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 20:00 h

📅 15.10.2026 do 16.10.2026

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

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

|  |  |
|--|--|
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 8  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 08-10-2026   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna  |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 20   |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | 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 |
|---|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 16</b><br>WALIDACJA -<br>PRETEST - test                  | -            | 15-10-2026            | 09:00               | 09:10               | 00:10         |
| <b>2 z 16</b><br>Fundamenty i<br>psychologia<br>wystąpień       | Artur Płonka | 15-10-2026            | 09:10               | 10:30               | 01:20         |
| <b>3 z 16</b> PRZERWA   | Artur Płonka | 15-10-2026            | 10:30               | 10:40               | 00:10         |
| <b>4 z 16</b><br>Architektura<br>przekazu<br>(Struktura)        | Artur Płonka | 15-10-2026            | 10:40               | 12:55               | 02:15         |
| <b>5 z 16</b> PRZERWA   | Artur Płonka | 15-10-2026            | 12:55               | 13:20               | 00:25         |
| <b>6 z 16</b><br>Komunikacja<br>niewerbalna<br>(Mowa ciała)     | Artur Płonka | 15-10-2026            | 13:20               | 15:35               | 02:15         |
| <b>7 z 16</b> Przerwa   | Artur Płonka | 15-10-2026            | 15:35               | 15:45               | 00:10         |
| <b>8 z 16</b> Emisja<br>głosu i retoryka                        | Artur Płonka | 15-10-2026            | 15:45               | 17:15               | 01:30         |
| <b>9 z 16</b> Narzędzia<br>wspierające                          | Artur Płonka | 16-10-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <b>10 z 16</b> PRZERWA  | Artur Płonka | 16-10-2026            | 10:30               | 10:40               | 00:10         |
| <b>11 z 16</b> Poligon –<br>Praktyka i<br>informacja<br>zwrotna | Artur Płonka | 16-10-2026            | 10:40               | 12:55               | 02:15         |
| <b>12 z 16</b> PRZERWA  | Artur Płonka | 16-10-2026            | 12:55               | 13:20               | 00:25         |

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

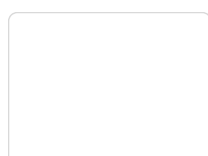
## Cennik

### 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. Piekary 5  
61-823 Poznań  
woj. wielkopolskie  
Hotel DeSilva

## Kontakt



**Marzena Mrukwa**

**E-mail** [biuro@solberg-szkolenia.pl](mailto:biuro@solberg-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 333 003 145