



Uczelnia  
Metropolitalna

★★★★☆ 2,1 / 5

11 ocen

## Wystąpienia publiczne i budowanie relacji biznesowych - studia podyplomowe – ONLINE

Numer usługi 2025/12/19/158122/3223549

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📅 Studia podyplomowe

🕒 144 h

📅 21.03.2026 do 31.03.2027

6 200,00 PLN brutto

6 200,00 PLN netto

43,06 PLN brutto/h

43,06 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Sprzedaż

### Grupa docelowa usługi

Adresatami studiów są osoby posiadające wykształcenie wyższe zatrudnione lub poszukujące zatrudnienia w działach związanych z Public Relation, marketingiem, działami handlu i sprzedaży, działami zajmującymi się negocjacjami i organizacją eventów biznesowych.

Studia kierowane są do osób chcących budować własny wizerunek w sposób świadomy oraz rozwijać swoje kompetencje w zakresie wystąpień publicznych, mających do czynienia z różnego rodzaju wystąpieniami (np. prezentacje produktów/usług, prowadzenie zebrań, prezentacje podczas zajęć dydaktycznych itp.).

Studia skierowane są do wszystkich osób, które chcą poprawić swoje umiejętności komunikacyjne, zyskać pewność siebie w wystąpieniach publicznych i efektywnie budować relacje biznesowe w różnych branżach.

Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II. Liczba punktów ECTS

### Minimalna liczba uczestników

15

### Maksymalna liczba uczestników

40

### Data zakończenia rekrutacji

20-03-2026

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### Liczba godzin usługi

144

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t. j. Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa „Wystąpienia publiczne i budowanie relacji biznesowych - studia podyplomowe – ONLINE” POTWIERDZA PRZYGOTOWANIE do skutecznego przygotowania i prowadzenia profesjonalnych wystąpień publicznych oraz budowania efektywnych i długotrwałych relacji biznesowych

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                       | Kryteria weryfikacji                                                                       | Metoda walidacji                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Efekt uczenia się: Analizuje media i sposoby komunikacji jakie będą dostępne dla określonego wystąpienia publicznego. | wymienia media i sposoby komunikacji optymalne w danej sytuacji publicznej lub biznesowej, | Test teoretyczny                    |
|                                                                                                                          | ocenia poszczególne gesty i mowę ciała w kontekście wzmocnienia przekazu                   | Test teoretyczny                    |
|                                                                                                                          | stosuje perswazję i techniki radzenia sobie ze stresem,                                    | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                                                          | stosuje sztukę argumentacji                                                                | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| 2. Efekt uczenia się: Formułuje wystąpienie publiczne w sposób odpowiedni do oczekiwań odbiorców komunikatu.             | rozdziela Personal branding i Savoir-vivre w kontaktach zawodowych,                        | Test teoretyczny                    |
|                                                                                                                          | precyzuje style mówienia w wystąpieniach publicznych,                                      | Test teoretyczny                    |
|                                                                                                                          | wskazuje metody pracy z kamerą i mikrofonem,                                               | Test teoretyczny                    |
| 3. Efekt uczenia się: Stosuje techniki wzmacniania skuteczności przekazu w trakcie wystąpień publicznych.                | wyjaśnia podstawy komunikacji społecznej                                                   | Test teoretyczny                    |
|                                                                                                                          | wyjaśnia specyfikę kontaktów z mediami,                                                    | Test teoretyczny                    |
|                                                                                                                          | dobiera i doskonali metody i narzędzia przygotowywania wystąpień publicznych               | Test teoretyczny                    |

# 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

### Główny cel usługi i charakter studiów:

Głównym celem studiów podyplomowych Wystąpienia publiczne i budowanie relacji biznesowych jest rozwinięcie umiejętności efektywnej komunikacji, zarówno w kontekście wystąpień publicznych, jak i budowania oraz utrzymywania trwałych relacji biznesowych. Program ma na celu przygotowanie uczestników do pewnego siebie, jasnego i przekonującego prezentowania idei, negocjowania oraz budowania pozytywnego wizerunku osobistego i organizacyjnego.

**Charakter studiów** jest praktyczny i interaktywny. Program koncentruje się na:

- Rozwijaniu umiejętności wystąpień publicznych:** Uczestnicy uczą się, jak skutecznie przemawiać przed różnymi grupami odbiorców, stosować techniki retoryczne oraz jak angażować i utrzymywać uwagę słuchaczy.
- Budowaniu relacji biznesowych:** Studia obejmują naukę tworzenia i utrzymywania relacji z klientami, partnerami biznesowymi oraz współpracownikami.
- Praktycznych ćwiczeniach**

Studia te są przeznaczone dla osób, które chcą rozwijać się w obszarze komunikacji, zyskać pewność siebie w wystąpieniach publicznych oraz skutecznie budować relacje, które są kluczowe w świecie biznesu.

| Lp. | Nazwa przedmiotu                             | Liczba godzin zajęć teoretycznych | Liczba godzin zajęć praktycznych | Egzaminy | Liczba punktów w ECTS |
|-----|----------------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|----------|-----------------------|
| 1   | Perswazja – sztuka wywierania wpływu         | 4                                 | 6                                |          | 2                     |
| 2   | Specyfika kontaktów z mediami                | 4                                 | 6                                |          | 2                     |
| 3   | Emisja głosu z elementami dykcji – warsztaty | 4                                 | 10                               |          | 4                     |

|    |                                                                       |    |    |   |    |
|----|-----------------------------------------------------------------------|----|----|---|----|
| 4  | PR i narzędzia komunikacji kryzysowej                                 | 4  | 6  |   | 2  |
| 5  | Personal branding, Savoir-vivre w kontaktach zawodowych, social media | 4  | 10 |   | 4  |
| 6  | Praca z kamerą i mikrofonem – warsztaty                               | 4  | 8  |   | 3  |
|    | EGZAMIN                                                               |    |    | 2 |    |
| 7  | Przygotowanie wystąpień publicznych                                   | 4  | 8  |   | 2  |
| 8  | Networking i skuteczna autoprezentacja                                | 4  | 6  |   | 2  |
| 9  | Mowa ciała w biznesie                                                 | 2  | 8  |   | 2  |
| 10 | Podstawy komunikacji społecznej                                       | 4  | 6  |   | 2  |
| 11 | Techniki radzenia sobie ze stresem – warsztaty                        | 2  | 10 |   | 3  |
| 12 | Styl mówienia w wystąpieniach publicznych                             | 4  | 4  |   | 1  |
| 13 | Sztuka argumentacji                                                   | 4  | 4  |   | 1  |
|    | EGZAMIN                                                               |    |    | 2 |    |
|    | Razem:                                                                | 48 | 92 | 4 | 30 |

Organizator studiów zastrzega sobie możliwość wprowadzenia zmian w programie studiów.

Czas trwania: 2 semestry.

Dni zajęć: sobota, niedziela średnio dwa tygodnie w miesiącu w godz. 8:00-15:00 (rzadziej do 18:00).

Łączna ilość godzin: 144 godziny dydaktyczne ( 1 godzina dydaktyczna to 45 minut zegarowych)

Zajęcia na studiach prowadzone są w formie ćwiczeń, warsztatów, case study oraz multimedialnych wykładów.

Wykładowcami studiów podyplomowych są osoby na co dzień zajmujące się praktycznymi aspektami wystąpień publicznych, negocjacji biznesowych oraz coachingiem biznesowym. Aktywizująca Uczestników forma prowadzenia zajęć pozwoli na wyćwiczenie umiejętności rozwiązywania problemów zarówno przedstawianych przez wykładowcę jak i podnoszonych na bieżąco przez słuchaczy.

**Podstawa zaliczenia:** studia kończą się 2 egzaminami po każdym semestrze studiów

- Do uruchomienia kierunku studiów podyplomowych niezbędne jest zebranie grupy min. 15 uczestników
- Zajęcia będą prowadzone online w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy MS Teams.
- Absolwenci studiów podyplomowych otrzymują świadectwo ukończenia studiów podyplomowych
- Przerwy nie są wliczane w czas trwania usługi

Proponowane terminy zjazdów dla 1 semestru (terminy mogą ulec zmianie):

21 marca 2026 r. (sobota)

22 marca 2026 r. (niedziela)

28 marca 2026 r. (sobota)

29 marca 2026 r. (niedziela)

11 kwietnia 2026 r. (sobota)

12 kwietnia 2026 r. (niedziela)

18 kwietnia 2026 r. (sobota)

19 kwietnia 2026 r. (niedziela)

25 kwietnia 2026 r. (sobota)

26 kwietnia 2026 r. (niedziela)

9 maja 2026 r. (sobota)

10 maja 2026 r. (niedziela)

16 maja 2026 r. (sobota)

17 maja 2026 r. (niedziela)

13 czerwca 2026 r. (sobota)

14 czerwca 2026 r. (niedziela)

20 czerwca 2026 r. (sobota)

21 czerwca 2026 r. (niedziela)

27 czerwca 2026 r. (sobota)

28 czerwca 2026 r. (niedziela)

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników.           |            |                       |                     |                     |               |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 6 200,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 6 200,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 43,06 PLN    |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

### Agata Hagno

Od 1998 roku Dyrektor Zarządzający w DPM sp z o.o. w Katowicach. Vice prezes zarządu Fundacji im. Profesora Józefa Pietera, Ambasadorka Kobiet Przedsiębiorczych w Polsce, Członek zarządu Inicjatywy Firm Rodzinnych oraz Członek fundacji Class Ladies. Wieloletni wykładowca akademicki w ramach studiów podyplomowych oraz studiów MBA.



2 z 3

### Martyna Lipka

Posiada 15 lat doświadczenie w zakresie zarządzania Zespołem – zarówno stacjonarnym jak i rozproszonym, zdobywane na różnych stanowiskach managerskich – od lidera zespołu, przez dyrektora po menagera regionalnego. Od 17 lat pracuje w bankowości udoskonalać warsztat praktyczny związany z szeroko rozumianą sprzedażą, jakością, obsługą Klienta, psychologią, negocjacjami, radzeniem sobie ze stresem, komunikacją. Posiada tytuł dyplomowanego coacha i trenera biznesu. Specjalizuje się w szkoleniach i warsztatach w zakresie umiejętności miękkich szczególnie w zakresie komunikacji, wystąpień publicznych oraz sztuki prezentacji danych analitycznych i sprzedażowych z uwzględnieniem oczekiwań i preferencji odbiorcy/adresata danej prezentacji lub raportu.



3 z 3

### Maciej Stopa

Manager z 15 letnim stażem pracy w międzynarodowych organizacjach w tym liczne aktywności w zakresie technik negocjacji i mediacji na poziomie organizacyjnym i międzynarodowym. Dyplomowany coach i trener. Negocjator umów dotyczących sprzedaży nieruchomości. Prowadzone szkolenia w organizacjach komercyjnych: Techniki negocjacji w biznesie, Negocjacje i sprzedaż, Budowanie relacji z klientami, Wspieranie efektywności własnej, Podstawy analizy finansowej.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik podczas realizacji usługi otrzyma od prowadzących następujące materiały:

- skrypty lub
- konspekty lub
- e-podręczniki lub
- pliki dokumentów pdf lub
- prezentacje lub
- linki do materiałów online.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest dokonanie wpłaty opłaty wpisowej w **kwocie 300 zł, która jest dodatkową opłatą poza kosztem wskazanym w usłudze.**

Wykształcenie wyższe.

Uczestnik zobowiązany jest do przystąpienia do egzaminów semestralnych i uzyskania oceny pozytywnej.

Zapewnienie dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami

Jeżeli do uczestnictwa w tym wydarzeniu potrzebuje Pan/Pani indywidualnych form wsparcia, to prosimy o zaznaczenie/ wpisanie poniższej informacji:

**Jestem osobą ze szczególnymi potrzebami\* i wyrażam zgodę na przetwarzanie przez Uczelnię Metropolitalną moich danych osobowych dotyczących zdrowia (szczególnych kategorii danych osobowych) w celu zapewnienia mi dostępności podczas wydarzenia.**

\* W rozumieniu ustawy z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnieniu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (t. j. Dz. U. z 2022 poz.2240)

Szanowni Państwo, jeśli zgłosicie zapotrzebowanie na zapewnienie dostępności to skontaktujemy się z Państwem celem ustalenia szczegółów.

## Informacje dodatkowe

Usługi realizowane przez Uczelnię Metropolitalną **są zwolnione z VAT** na podstawie Art. 43 ust. 1 pkt. 26 ustawy o Vat i §3 ust. 1 pkt 13 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

Usługa dostępna również w ramach projektu Regionalny Fundusz Szkoleniowy II.

## Warunki techniczne

Usługa realizowana zdalnie poprzez platformę MS Teams

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji:

- Komputer stacjonarny/laptop z dostępem do Internetu
- Sprawny mikrofon i kamera internetowa (lub zintegrowane z laptopem)

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: download 8 mb/s, upload 8 mb/s, ping 15 ms

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Zalecamy wykorzystanie aktualnej wersji przeglądarki CHROME (zarówno na komputerach z systemem operacyjnym Windows jak i Apple

## Kontakt



**Anna Żyłka**

**E-mail** projekty@metropolitalna.edu.pl

**Telefon** (+48) 694 942 020