



Excellent Maciej
Wienke

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie Storytelling z elementami PowerPointa - jak tworzyć i przedstawiać prezentacje, które mają moc

Numer usługi 2026/03/26/55614/3440190

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 08:00 h
- 📅 08.06.2026 do 08.06.2026

990,00 PLN brutto
990,00 PLN netto
123,75 PLN brutto/h
123,75 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za przygotowywanie i prezentowanie treści w środowisku zawodowym, w szczególności pracowników działów marketingu, sprzedaży, HR, PR oraz kadry menedżerskiej. Adresatami są również specjaliści i eksperci branżowi, którzy wykorzystują prezentacje w komunikacji z klientami, partnerami biznesowymi lub zespołem. Usługa dedykowana jest osobom posiadającym podstawowe doświadczenie w tworzeniu prezentacji, które chcą rozwijać kompetencje w zakresie skutecznego przekazywania informacji poprzez storytelling oraz zwiększyć atrakcyjność i przejrzystość prezentacji przygotowywanych w programie PowerPoint.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

01-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie projektowania i prezentowania treści z wykorzystaniem technik storytellingu oraz narzędzi programu PowerPoint, umożliwiających skuteczne budowanie przekazu dostosowanego do odbiorcy oraz zwiększenie efektywności komunikacji w środowisku zawodowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none"> • zna zasady storytellingu w komunikacji biznesowej • rozumie znaczenie struktury narracyjnej w prezentacjach • potrafi budować angażującą historię dopasowaną do odbiorcy • potrafi tworzyć spójne i czytelne slajdy w programie PowerPoint • stosuje zasady wizualizacji danych i informacji • wykorzystuje techniki prezentacyjne zwiększające zaangażowanie odbiorców • analizuje potrzeby odbiorców w kontekście przygotowania prezentacji • wykorzystuje elementy storytellingu w wystąpieniach zawodowych 	<ul style="list-style-type: none"> • opracowanie prezentacji zawierającej strukturę storytellingową • wykonanie zadania polegającego na przygotowaniu slajdów zgodnych z zasadami wizualizacji • analiza i poprawa przykładowej prezentacji • przeprowadzenie krótkiej prezentacji z wykorzystaniem poznanych technik • zastosowanie zasad budowania narracji w ćwiczeniu praktycznym 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Cel biznesowy

Realizacja usługi przyczynia się do zwiększenia efektywności komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej w organizacji poprzez podniesienie kompetencji pracowników w zakresie tworzenia przejrzystych, angażujących i merytorycznych prezentacji. Zdobyte umiejętności pozwalają na lepsze przekazywanie informacji, wspieranie procesów sprzedażowych, skuteczniejsze prowadzenie spotkań oraz ograniczenie nieporozumień wynikających z nieczytelnej komunikacji. W konsekwencji organizacja może osiągnąć wyższą jakość prezentowanych treści, poprawę wizerunku oraz zwiększenie skuteczności działań biznesowych.

Efekt usługi

Uczestnik po zakończeniu szkolenia samodzielnie projektuje i prezentuje treści z wykorzystaniem technik storytellingu oraz narzędzi PowerPoint, tworząc spójne, czytelne i dopasowane do odbiorcy prezentacje. W praktyce zawodowej wykorzystuje poznane metody do zwiększenia skuteczności komunikacji, lepszego przekazywania informacji oraz bardziej efektywnego prowadzenia wystąpień i spotkań biznesowych.

KRYTERIA WERYFIKACJI EFEKTU USŁUGI

- przygotowanie kompletnej prezentacji zgodnej z zasadami storytellingu
- zastosowanie zasad wizualizacji i struktury treści w opracowanych materiałach
- przeprowadzenie prezentacji z wykorzystaniem poznanych technik
- poprawne dopasowanie przekazu do określonej grupy odbiorców

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzenie osiągnięcia efektu następuje poprzez ocenę zadania praktycznego polegającego na przygotowaniu i zaprezentowaniu prezentacji opracowanej w trakcie szkolenia. Weryfikacja obejmuje analizę zastosowania technik storytellingu, struktury przekazu oraz jakości przygotowanych materiałów wizualnych, a także obserwację sposobu prezentacji.

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

Moduł 1: Wprowadzenie do storytellingu w komunikacji biznesowej

- definicja storytellingu i jego rola w komunikacji
- znaczenie narracji w przekazie informacji
- elementy skutecznej historii
- różnice między danymi a opowieścią
- zastosowanie storytellingu w biznesie
- przykłady dobrych praktyk

Moduł 2: Struktura i budowanie narracji

- struktura klasycznej historii
- określenie celu komunikacji
- identyfikacja odbiorcy
- budowanie głównego przekazu
- tworzenie logicznego ciągu informacji
- unikanie błędów w narracji

Moduł 3: Wizualizacja treści w PowerPoint

- zasady projektowania slajdów
- czytelność i przejrzystość prezentacji
- dobór kolorów i czcionek
- wykorzystanie grafik i ikon
- wizualizacja danych

- minimalizm w prezentacji

Moduł 4: Tworzenie angażujących prezentacji

- łączenie narracji z wizualizacją
- budowanie spójności prezentacji
- stosowanie przykładów i metafor
- praca na rzeczywistych case studies
- dostosowanie treści do odbiorcy
- optymalizacja przekazu

Moduł 5: Techniki prezentacyjne

- zasady skutecznego wystąpienia
- praca z głosem i mową ciała
- utrzymywanie uwagi odbiorców
- radzenie sobie ze stresem
- interakcja z odbiorcami
- zarządzanie czasem prezentacji

Moduł 6: Warsztat praktyczny

- przygotowanie własnej prezentacji
- praca indywidualna lub zespołowa
- konsultacje z trenerem
- prezentacja efektów pracy
- omówienie i feedback
- identyfikacja obszarów do rozwoju

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 1

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Moduły od 1 do 6	-	08-06-2026	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

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

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 990,00 PLN

Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 990,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 123,75 PLN

Koszt osobogodziny netto 123,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, obejmujące prezentacje omawiane podczas zajęć, zestaw ćwiczeń praktycznych, przykładowe slajdy oraz instrukcje dotyczące tworzenia prezentacji i stosowania storytellingu. Materiały zawierają również wskazówki dotyczące projektowania wizualnego oraz przykłady dobrych praktyk możliwych do wykorzystania w pracy zawodowej.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik powinien posiadać podstawową znajomość obsługi komputera oraz programu PowerPoint. Wskazane jest doświadczenie w przygotowywaniu prezentacji lub udział w wystąpieniach zawodowych. Nie są wymagane zaawansowane kompetencje w zakresie projektowania graficznego.

Warunki techniczne

- komputer lub laptop z zainstalowanym programem PowerPoint lub równoważnym
- dostęp do stabilnego łącza internetowego (w przypadku szkolenia online)
- możliwość odtwarzania materiałów multimedialnych
- dostęp do edytora prezentacji umożliwiającego wykonywanie ćwiczeń praktycznych

Kontakt



Maciej Wienke



E-mail maciej.wienke@excellent.edu.pl

Telefon (+48) 534 232 148