



Wystąpienia publiczne i skuteczne prezentacje - szkolenie

Numer usługi 2026/04/24/140920/3511356

2 290,00 PLN brutto
2 290,00 PLN netto
143,13 PLN brutto/h
143,13 PLN netto/h
166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

83 oceny

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 09.06.2026 do 10.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które w swojej pracy zawodowej przygotowują i prowadzą wystąpienia publiczne, w szczególności:

- menedżerów i liderów zespołów prezentujących wyniki i komunikaty biznesowe,
- specjalistów i członków zespołów projektowych przedstawiających rekomendacje i analizy,
- przedstawicieli handlowych prowadzących prezentacje dla klientów,
- osób występujących publicznie (np. na konferencjach, webinarach).

Uczestnicy powinni posiadać podstawowe doświadczenie w pracy zawodowej wymagającej komunikacji i prezentowania informacji.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania i prowadzenia wystąpień oraz prezentacji biznesowych, w tym przyciągania uwagi odbiorców, angażowania ich emocji i budowania zapamiętywalnego przekazu. Po zakończeniu szkolenia uczestnik projektuje i realizuje wystąpienia dostosowane do celu i odbiorców oraz tworzy czytelne i spójne prezentacje wspierające przekaz.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przyciąga i utrzymuje uwagę odbiorców podczas wystąpienia	rozpoczyna wystąpienie w sposób angażujący (np. pytanie, przykład, historia), stosuje techniki utrzymywania uwagi odbiorców (np. zmiana tempa wypowiedzi, pauza, kontakt wzrokowy), dostosowuje sposób wypowiedzi do reakcji odbiorców	Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik angażuje emocje odbiorców i wpływa na ich reakcje zgodnie z celem wystąpienia	stosuje techniki komunikacyjne wywołujące emocje (np. metafora, anegdota, pytania), prowadzi odbiorców do zaplanowanych wniosków, dostosowuje komunikaty do celu wystąpienia (np. informacyjnego, sprzedażowego, motywacyjnego)	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik projektuje prezentację wspierającą treść wystąpienia	opracowuje strukturę prezentacji (wstęp, rozwinięcie, zakończenie), przygotowuje materiały wizualne spójne z celem wystąpienia, stosuje zasady czytelności i przejrzystości prezentacji (np. ograniczenie tekstu, odpowiedni dobór grafiki), dopasowuje formę prezentacji do odbiorców i kontekstu wystąpienia	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Program szkolenia

1. Stres i trema w wystąpieniach publicznych

- techniki obniżania napięcia
- sposoby przekształcania stresu w gestykulację i pracę głosem
- metody budowania wewnętrznego spokoju podczas występów

2. Przyciąganie uwagi odbiorców

- techniki budowania zainteresowania, napięcia i dialogu z odbiorcami
- zastosowanie struktur występów (np. struktura sinusoidalna, struktura „rekina”)
- wykorzystanie środków retorycznych (m.in. antyteza, pauza, powtórzenie, metafora, anegdota, pytania)
- wykorzystanie narzędzi wspierających (prezentacje multimedialne, flipchart)

3. Autoprezentacja i mowa ciała

- techniki utrzymywania kontaktu wzrokowego w różnych sytuacjach występów
- świadome zarządzanie mimiką, postawą i gestykulacją
- zasady poruszania się przed publicznością (proksemika)
- elementy savoir-vivre w wystąpieniach publicznych

4. Struktura i skuteczność prezentacji

- czynniki wpływające na skuteczność przekazu
- struktury i scenariusze występów
- projektowanie treści (wstęp, rozwinięcie, zakończenie)
- zarządzanie czasem wystąpienia

5. Praca z głosem

- ćwiczenia z zakresu dykcji i oddychania
- techniki modulacji głosu (głośność, tempo, intonacja, barwa)
- wykorzystanie pauzy w wypowiedzi

6. Reagowanie w trudnych sytuacjach

- aktywizowanie biernej publiczności
- reagowanie na sytuacje nieprzewidziane
- udzielanie odpowiedzi na pytania
- praca z różnymi typami uczestników

7. Prowadzenie prezentacji online

- mowa ciała w prezentacjach zdalnych
- utrzymywanie uwagi uczestników
- techniki angażowania odbiorców
- zasady skutecznego zakończenia prezentacji

8. Ćwiczenia praktyczne

- realizacja występów przez uczestników
- nagrywanie i analiza występów
- przygotowanie i prezentacja własnego wystąpienia

- opracowanie indywidualnych wskaźówek rozwojowych

Szkolenie ma charakter **warsztatowy** i opiera się na aktywnym udziale uczestników.

Każdy uczestnik bierze udział w **ćwiczeniach praktycznych**, w tym w wystąpieniach indywidualnych.

W trakcie szkolenia wykorzystywane są **symulacje oraz nagrania wideo**, które służą analizie i udzielaniu informacji zwrotnej.

Uczestnicy otrzymują **informację zwrotną od trenera** oraz – w wybranym zakresie – od innych uczestników.

Szkolenie obejmuje zarówno **część teoretyczną, jak i praktyczną**, ukierunkowaną na rozwój konkretnych umiejętności.

Do udziału w szkoleniu nie są wymagane specjalistyczne przygotowanie ani wcześniejsze doświadczenie.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Stres i trema w wystąpieniach publicznych	Mateusz Dąbrowski	09-06-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	09-06-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Przyciąganie uwagi odbiorców	Mateusz Dąbrowski	09-06-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Lunch	Mateusz Dąbrowski	09-06-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Autoprezentacja i mowa ciała	Mateusz Dąbrowski	09-06-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	09-06-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Struktura i skuteczność prezentacji	Mateusz Dąbrowski	09-06-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Praca z głosem	Mateusz Dąbrowski	10-06-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	10-06-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 Reagowanie w trudnych sytuacjach	Mateusz Dąbrowski	10-06-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Lunch	Mateusz Dąbrowski	10-06-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Prowadzenie prezentacji online	Mateusz Dąbrowski	10-06-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 Przerwa kawowa	Mateusz Dąbrowski	10-06-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Ćwiczenia praktyczne; trening wystąpień	Mateusz Dąbrowski	10-06-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Walidacja	-	10-06-2026	16:00	17:00	01:00

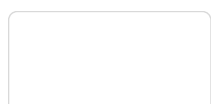
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 290,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 290,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	143,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	143,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Dąbrowski



Prezes, trener, coach i konsultant 4GROW. Od ponad 14 lat prowadzi autorskie szkolenia z zakresu wystąpień publicznych i skutecznych prezentacji, łącząc wiedzę psychologiczną z praktyką biznesową. Prezes Stowarzyszenia Negocjatorów Biznesu oraz aktywny praktyk – od 2010 roku zarządza firmą i wspiera liderów w rozwoju kompetencji komunikacyjnych.

Psycholog biznesu i metodyk, twórca autorskich koncepcji psychologicznych, technik efektywności oraz programów szkoleniowych, w szczególności w obszarze autoprezentacji, charyzmy i wpływu. Certyfikowany coach International Coaching Community (ICC), trener oraz certyfikowany partner i konsultant Insights Discovery.

Wykładowca studiów podyplomowych na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza, gdzie prowadzi zajęcia z zakresu charyzmy oraz zarządzania konfliktem. Ekspert komentujący w mediach ogólnopolskich, m.in. Polsat, TVP2, TTV, Program 3 i 4 Polskiego Radia.

Absolwent Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego (psychologia kliniczna i osobowości) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (zarządzanie ludźmi w firmie). Karierę zawodową rozpoczął w firmach doradczych HR, gdzie odpowiadał m.in. za sprzedaż usług i realizację projektów rozwojowych. Dzięki temu wypracował solidny warsztat w obszarze prezentacji biznesowych, sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i wywierania wpływu, który od 2009 roku z powodzeniem wykorzystuje i rozwija jako właściciel 4GROW.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych wspierających proces uczenia się, obejmujących:

- drukowane materiały zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do platformy online zawierającej materiały szkoleniowe oraz prezentację.

Materiały umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz praktyczne zastosowanie omawianych narzędzi po zakończeniu usługi.

Podstawa prawna zwolnienia z VAT

Usługa szkoleniowa korzysta ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług.

Podział usługi na część teoretyczną i praktyczną

Szkolenie ma charakter praktyczny – 75% czasu stanowią zajęcia praktyczne (ćwiczenia, symulacje, analiza przypadków), natomiast 25% obejmuje część teoretyczną, wprowadzającą modele, narzędzia i koncepcje niezbędne do realizacji ćwiczeń.

Czas trwania usługi

Łączny czas trwania szkolenia wynosi:

- **16 godzin zegarowych (60 minut)**, co odpowiada **ok. 21 godzinom dydaktycznym (45 minut)**.

Wskazany czas obejmuje zarówno realizację zajęć dydaktycznych, jak i przerwy organizacyjne, w tym przerwy kawowe oraz przerwę lunchową.

Informacje dodatkowe

Gwarancja realizacji usługi

Usługa zostanie zrealizowana po osiągnięciu minimalnej liczby uczestników, tj. 4 osób. W przypadku nieosiągnięcia wymaganej liczby uczestników Dostawca Usług zastrzega możliwość zmiany terminu realizacji usługi lub jej odwołania.

Dodatkowe wsparcie dla uczestników

Uczestnicy otrzymują możliwość skorzystania z indywidualnej sesji rozwojowej (1:1) z trenerem w wymiarze 90 minut w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia oraz konsultacji telefonicznych wspierających wdrażanie zdobytych umiejętności w praktyce zawodowej.

Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi trener kontaktuje się z uczestnikami w celu identyfikacji ich potrzeb i oczekiwań. Zebrane informacje służą dostosowaniu programu szkolenia do specyfiki grupy.

Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/wystapienia-publiczne-szkolenie-prezentacje-szkolenia>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Dojazd i parking

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

autobusy: 190, 171, 157

Metro

Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską

Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)

Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Parking

W okolicy al. Solidarności dostępne są miejsca parkingowe w strefie miejskiej oraz parkingi prywatne.

Przykładowe lokalizacje:

parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum (ok. 200 m od sali szkoleniowej)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



WOJCIECH WALCZAK

E-mail wojciech.walczak@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431