



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

Szkolenie z komunikacji w świecie technologii i biznesu

Numer usługi 2026/05/04/189012/3537664

- 📍 Zawiercie
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📅 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 03.08.2026 do 04.08.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

261,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Bezpieczeństwo IT
Grupa docelowa usługi	• menedżerowie projektów, • specjaliści IT, product ownerzy, analitycy, • handlowcy i konsultanci sprzedaży B2B, • liderzy zespołów, • osoby przygotowujące prezentacje i wystąpienia dla klientów lub zarządów.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	31-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

Cel główny:

Rozwinięcie kompetencji komunikacyjnych w środowisku technologicznym i biznesowym, w tym umiejętności tłumaczenia złożonych zagadnień technicznych na język zrozumiały dla klientów, partnerów i interesariuszy.

Cele szczegółowe:

Uczestnik po szkoleniu:

1. Potrafi dostosować język i styl komunikacji do odbiorcy nietechnicznego.
2. Rozumie specyfikę pracy i komunikacji z zespołami IT.
3. Umie przygotować i poprowadzić skuteczną prezentację online/offline.
4. Stosuje narzędzia cyfrowe do

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: • zna zasady skutecznej komunikacji w środowisku technologicznym i biznesowym, • rozumie rolę narracji i prostego języka w tłumaczeniu złożonych idei, • zna metody prezentacji online i offline. Umiejętności: • potrafi przekładać informacje techniczne na język korzyści, • planuje i prowadzi wystąpienia z użyciem narzędzi cyfrowych, • wykorzystuje AI do tworzenia i doskonalenia prezentacji. Kompetencje społeczne: • potrafi współpracować z różnorodnymi zespołami, • komunikuje się empatycznie i asertywnie, • jest świadomy roli stresu i potrafi nim zarządzać.	Uczestnik potrafi zdefiniować, czym jest język korzyści i storytelling w komunikacji technicznej. Uczestnik rozpoznaje różnice między komunikacją techniczną a biznesową. Uczestnik potrafi przygotować prezentację techniczno-biznesową z użyciem narzędzi cyfrowych. Uczestnik potrafi opanować stres i utrzymać kontakt z odbiorcą. Uczestnik wykorzystuje AI do planowania prezentacji lub treści biznesowej. Uczestnik komunikuje się empatycznie i współpracuje w zespole podczas ćwiczeń. Uczestnik potrafi udzielać i przyjmować informację zwrotną.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych 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

Harmonogram szkolenia – 2 dni po 8 godzin dydaktycznych

DZIEŃ 1

9:00–9:30 – Otwarcie szkolenia i integracja grupy

Przywitanie uczestników, omówienie celu szkolenia, ustalenie zasad współpracy. Krótkie ćwiczenie integracyjne i zdefiniowanie oczekiwań uczestników.

Efekt: uczestnicy poznają strukturę szkolenia i czują się bezpiecznie w grupie.

9:30–11:00 – Moduł 1: Język technologii w komunikacji z klientem

Uczestnicy poznają różnicę między językiem technicznym a językiem korzyści. Analizują przykłady komunikatów technicznych i przekształcają je w proste, zrozumiałe przekazy biznesowe.

Forma pracy: mini-wykład, analiza przypadków, praca indywidualna.

Efekt: uczestnik potrafi mówić o technologii w sposób prosty, ale profesjonalny.

11:00–11:20 – Przerwa kawowa

11:20–13:00 – Ćwiczenia praktyczne: „Zrozum mnie, jeśli potrafisz”

Warsztat komunikacyjny oparty na przekładaniu trudnych pojęć technologicznych na język klienta nietechnicznego.

Forma pracy: praca w parach, scenki symulacyjne, feedback grupowy.

Efekt: uczestnik potrafi tłumaczyć złożone zagadnienia techniczne w sposób angażujący i zrozumiały.

13:00–13:30 – Przerwa obiadowa

13:30–15:30 – Moduł 2: Współpraca z zespołami technicznymi

Omówienie różnych stylów komunikacji w zespołach interdyscyplinarnych (IT, sprzedaż, marketing). Praca na przykładach typowych nieporozumień między działami.

Forma pracy: warsztat grupowy, symulacje, dyskusja.

Efekt: uczestnik rozumie perspektywę specjalistów technicznych i potrafi z nimi skutecznie współpracować.

15:30–17:00 – Moduł 3: Prezentacje i wystąpienia w środowisku online

Zasady tworzenia angażujących wystąpień z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych (Teams, Miro, Canva, Mentimeter).

Ćwiczenia w projektowaniu slajdów i budowaniu struktury wystąpienia (wstęp–rozwińcie–zakończenie).

Forma pracy: warsztat online, praca w grupach.

Efekt: uczestnik potrafi zaplanować i zaprezentować prezentację techniczno-biznesową w środowisku cyfrowym.

17:00–17:30 – Podsumowanie dnia, refleksje, mini-test wiedzy

Powtórzenie kluczowych pojęć, zapis wniosków z dnia i autorefleksja uczestników.

Efekt: uczestnicy utrwalają wiedzę i przygotowują się do drugiego dnia zajęć.

DZIEŃ 2 – PREZENTACJA, STRES I STORYTELLING

9:00–9:20 – Rozgrzewka komunikacyjna i powtórzenie wiedzy z dnia poprzedniego

Ćwiczenie otwierające: szybka prezentacja „w 60 sekund o moim projekcie”.

Efekt: aktywizacja uczestników, powtórzenie kluczowych pojęć.

9:20–11:00 – Moduł 4: Radzenie sobie ze stresem i trema

Trening umiejętności radzenia sobie z napięciem podczas występów. Uczestnicy uczą się technik oddechowych, mentalnych i fizycznych (body language, głos, postawa).

Forma pracy: ćwiczenia indywidualne, symulacje, praca z kamerą.

Efekt: uczestnik potrafi kontrolować emocje i utrzymywać pewność siebie podczas występów.

11:00–11:20 – Przerwa kawowa

11:20–13:30 – Moduł 5: Wykorzystanie sztucznej inteligencji w przygotowaniu występów

Pokaz praktyczny: ChatGPT, Copilot, Claude, Tome – jak planować prezentację, tworzyć skrypty, grafiki i ćwiczyć wystąpienie.

Uczestnicy tworzą własne materiały z pomocą AI.

Forma pracy: warsztat komputerowy, praca indywidualna.

Efekt: uczestnik potrafi wykorzystać AI jako asystenta prezentera i narzędzie do komunikacji biznesowej.

13:30–14:00 – Przerwa obiadowa

14:00–16:00 – Moduł 6: Storytelling i sprzedaż w komunikacji technologicznej

Jak opowiadać o produktach i rozwiązaniach technicznych przez emocje, potrzeby i historie.

Uczestnicy tworzą własne „story” w modelu Problem–Rozwiązanie–Rezultat oraz Hero’s Journey.

Forma pracy: warsztat narracyjny, praca w parach.

Efekt: uczestnik potrafi budować spójną historię produktu, projektu lub marki.

16:00–17:30 – Prezentacje końcowe uczestników i sesja feedbackowa

Każdy uczestnik prezentuje swój projekt techniczno-biznesowy (ok. 5 minut) z wykorzystaniem narzędzi AI lub cyfrowych.

Trener i grupa udzielają informacji zwrotnej zgodnie z zasadą „Plus–Delta”.

Efekt: praktyczna weryfikacja umiejętności wystąpienia i komunikacji.

17:30–17:45 – Podsumowanie szkolenia i rozdanie certyfikatów

Omówienie kluczowych wniosków, rekomendacje rozwojowe dla uczestników, ankieta ewaluacyjna i zakończenie.

Efekt: uczestnik otrzymuje certyfikat ukończenia szkolenia i plan dalszego doskonalenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Język technologii w komunikacji z klientem	Zajęcia	Michał Spyra	03-08-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 14 -	Przerwa	-	03-08-2026	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 14 Ćwiczenia praktyczne: „Zrozum mnie, jeśli potrafisz”	Zajęcia	Michał Spyra	03-08-2026	11:30	13:00	01:30
4 z 14 Współpraca z zespołami technicznymi	Zajęcia	Michał Spyra	03-08-2026	13:00	14:00	01:00
5 z 14 -	Przerwa	-	03-08-2026	14:00	14:30	00:30
6 z 14 Prezentacje i wystąpienia w środowisku online	Zajęcia	Michał Spyra	03-08-2026	14:30	16:30	02:00
7 z 14 Podsumowanie dnia, refleksje, mini-test wiedzy	Zajęcia	Michał Spyra	03-08-2026	16:30	17:00	00:30
8 z 14 Radzenie sobie ze stresem i treścią	Zajęcia	Michał Spyra	04-08-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 14 -	Przerwa	-	04-08-2026	11:00	11:30	00:30
10 z 14 Wykorzystanie sztucznej inteligencji w przygotowaniu wystąpień	Zajęcia	Michał Spyra	04-08-2026	11:30	13:30	02:00
11 z 14 -	Przerwa	-	04-08-2026	13:30	14:00	00:30
12 z 14 Storytelling i sprzedaż w komunikacji technologicznej	Zajęcia	Michał Spyra	04-08-2026	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 14 Prezentacje końcowe uczestników i sesja feedbackowa	Zajęcia	Michał Spyra	04-08-2026	15:00	16:30	01:30
14 z 14 -	Walidacja	-	04-08-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Spyra

Jestem magistrem inżynierem informatyki, absolwentem Politechniki Śląskiej. Od kilkunastu lat pracuję w branży IT, gdzie łączę kompetencje techniczne z doświadczeniem w zarządzaniu zespołami i budowaniu efektywnej współpracy. Prowadząc własny zespół, rozwijałem umiejętności przywódcze, a międzynarodowe projekty nauczyły mnie otwartości na różne style komunikacji i pracy.

Poza sferą zawodową aktywnie rozwijałem się w obszarze wystąpień publicznych jako członek Silesia Toastmasters. Przez ponad cztery lata angażowałem się w działalność klubu, w tym pełniłem funkcję w zarządzie i odnosilem sukcesy w konkursach mów na szczeblach regionalnych. Organizowałem również warsztaty dla Centrum Organizacji Pozarządowych w Katowicach, wspierając innych w rozwijaniu kompetencji komunikacyjnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników

- Skrypt uczestnika (PDF z teorią i ćwiczeniami)
- Checklista prezentacji biznesowej
- Szablony w Miro / Canva
- Lista promptów do AI (ChatGPT / Copilot)

Nagranie przykładowej prezentacji trenerskiej

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Michał Spyra

E-mail michalspyra@wp.pl

Telefon (+48) 663 437 801