



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

88 ocen

Wystąpienia publiczne i skuteczne prezentacje - szkolenie

Numer usługi 2026/08/10/140920/3738823

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 27.10.2026 do 28.10.2026

2 090,00 PLN brutto

2 090,00 PLN netto

130,63 PLN brutto/h

130,63 PLN netto/h

166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- menedżerów, kierowników i liderów zespołów prowadzących prezentacje oraz wystąpienia biznesowe,
- specjalistów i ekspertów prezentujących wyniki, dane, rekomendacje oraz projekty,
- przedsiębiorców reprezentujących firmę podczas spotkań z klientami, partnerami biznesowymi lub inwestorami,
- trenerów, konsultantów i edukatorów prowadzących szkolenia, warsztaty i webinary,
- osób występujących podczas konferencji, seminariów, spotkań branżowych i wydarzeń firmowych,
- pracowników przygotowujących prezentacje dla zarządu, zespołów, klientów lub innych interesariuszy,
- osób prowadzących wystąpienia stacjonarne, online oraz w formule hybrydowej.

Usługa jest dedykowana osobom, które chcą rozwijać kompetencje związane z wystąpieniami publicznymi, skutecznym prezentowaniem informacji, komunikowaniem pomysłów, rekomendacji, produktów, usług oraz wyników swojej pracy przed różnymi grupami odbiorców.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do planowania, przygotowywania i realizacji wystąpień publicznych oraz prezentacji biznesowych. Uczestnik rozwija umiejętności związane z komunikacją z odbiorcami, zarządzaniem stresem, wykorzystaniem mowy ciała i głosu, budowaniem struktury prezentacji oraz prowadzeniem prezentacji stacjonarnych, online i hybrydowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje i przygotowuje prezentacje biznesowe oraz wystąpienia publiczne dostosowane do celu i odbiorców.	opracowuje strukturę prezentacji obejmującą wstęp, rozwinięcie i zakończenie, dobiera treści, argumenty i materiały wspierające przekaz do potrzeb odbiorców.	Prezentacja Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje techniki komunikacji wspierające skuteczne prowadzenie wystąpień publicznych.	wykorzystuje kontakt wzrokowy, mowę ciała i gestykulację adekwatnie do sytuacji prezentacyjnej, stosuje modulację głosu, tempo wypowiedzi i pauzy w celu wzmacniania przekazu.	Prezentacja Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi prezentacje biznesowe w formule stacjonarnej, online i hybrydowej.	reaguje na pytania i sytuacje występujące podczas prezentacji, wykorzystuje metody angażowania uczestników podczas prezentacji indywidualnych i grupowych.	Prezentacja Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Program

1. Stres i trema podczas wystąpień publicznych

- Techniki redukcji stresu i tremy związanej z wystąpieniami publicznymi.
- Mechanizmy reakcji stresowych w sytuacjach prezentacyjnych.
- Metody wykorzystywania energii stresu w pracy z głosem i gestykulacją.
- Techniki wspierające zachowanie spokoju i koncentracji podczas prezentacji biznesowych oraz wystąpień publicznych.

2. Jak angażować i utrzymywać uwagę odbiorców?

Techniki budowania zainteresowania odbiorców podczas prezentacji i wystąpień publicznych:

- wykorzystanie zabiegów retorycznych,
- zastosowanie Struktury Sinusoidy™,
- zastosowanie Struktury Rekina™,
- wykorzystanie rekwizytów i materiałów wspierających przekaz,
- wykorzystanie slajdów i flipchartu podczas prezentacji.

Zabiegi retoryczne wykorzystywane w komunikacji i prezentacjach biznesowych:

- odwleczenie,
- antyteza,
- pauza,
- powtórzenie,
- metafora,
- anegdota,
- pytania,
- pytania retoryczne.

3. Autoprezentacja i mowa ciała podczas wystąpień publicznych

Kontakt wzrokowy

- kontakt wzrokowy podczas wystąpień konferencyjnych i eventowych,
- kontakt wzrokowy podczas prezentacji dla małych grup,
- kontakt wzrokowy podczas wywiadów i wystąpień medialnych,
- kontakt wzrokowy podczas prezentacji online i spotkań hybrydowych.

Mowa ciała w prezentacjach i wystąpieniach publicznych

- mimika twarzy,
- postawa ciała,
- gesty statyczne,
- gestykulacja wspierająca przekaz,
- wykorzystanie mowy ciała w budowaniu wiarygodności i autorytetu.

Poruszanie się podczas wystąpień publicznych

- podstawy proksemiki,

- organizacja przestrzeni podczas prezentacji,
- pozycje siedzące podczas spotkań, paneli i wywiadów,
- wykorzystanie mównicy, flipchartu i narzędzi prezentacyjnych,
- zasady etykiety i savoir-vivre podczas wystąpień.

4. Skuteczne prezentacje biznesowe

- Psychologia przekonywania i perswazji w prezentacjach biznesowych.
- Struktury i scenariusze wystąpień publicznych wykorzystywane przez znanych mówców.
- Projektowanie struktury przekazu i organizacja treści prezentacji.
- Struktura Perswazji™.
- Model Rekina™.
- Budowanie wstępu, rozwinięcia i zakończenia prezentacji.
- Zarządzanie czasem podczas wystąpień publicznych.
- Planowanie i przygotowywanie prezentacji biznesowych.

5. Emisja głosu w wystąpieniach publicznych

Ćwiczenia z zakresu emisji głosu obejmujące:

- dykcję,
- pracę z pauzą,
- techniki oddechowe,
- modulację głosu,
- tempo mówienia,
- intonację,
- głośność wypowiedzi,
- pracę nad barwą głosu.

6. Trudne sytuacje podczas wystąpień publicznych

- Reagowanie na niski poziom zaangażowania odbiorców.
- Postępowanie w sytuacjach nieprzewidzianych.
- Odpowiadanie na trudne pytania.
- Komunikacja z osobami małowównymi.
- Zarządzanie dyskusją z osobami dominującymi rozmowę.
- Zachowanie profesjonalizmu w wymagających sytuacjach prezentacyjnych.

7. Prowadzenie prezentacji online

Moduł realizowany podczas indywidualnego treningu w ramach usługi.

- mowa ciała podczas prezentacji online,
- komunikacja głosowa w środowisku online,
- metody utrzymywania uwagi uczestników spotkań online,
- techniki angażowania uczestników prezentacji online,
- prowadzenie prezentacji w formule zdalnej,
- podsumowywanie i zamykanie prezentacji online.

8. Praktyczne ćwiczenia wystąpień publicznych

- Ćwiczenia indywidualne i grupowe z zakresu wystąpień publicznych oraz prezentacji biznesowych.
- Rejestracja wystąpień uczestników w formie nagrań wideo.
- Analiza nagrań i omówienie mocnych stron oraz obszarów do dalszego rozwoju.
- Ćwiczenia prezentacyjne realizowane podczas poszczególnych modułów szkolenia.
- Przygotowanie i realizacja końcowego wystąpienia bazującego na zagadnieniach omawianych podczas szkolenia.
- Indywidualny plan rozwoju obejmujący:
 - obszary do wzmacniania,
 - elementy wymagające ograniczenia,

- priorytety rozwojowe.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Stres i trema w wystąpieniach publicznych	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	27-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	27-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Przyciąganie uwagi odbiorców	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	27-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	27-10-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Autoprezentacja i mowa ciała	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	27-10-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 -	Przerwa	-	27-10-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Skuteczne prezentacje – jak zyskać przychyłność odbiorców	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	27-10-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Praca z głosem	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	28-10-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	28-10-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Reagowanie w trudnych sytuacjach	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	28-10-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	28-10-2026	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Prowadzenie prezentacji online	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	28-10-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 -	Przerwa	-	28-10-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Ćwiczenia praktyczne	Zajęcia	Mateusz Dąbrowski	28-10-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 -	Walidacja	-	28-10-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 090,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 090,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,63 PLN

Liczba godzin usługi

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Dąbrowski

Prezes, trener, coach i konsultant 4GROW.

Od ponad 14 lat wspiera menedżerów i liderów w rozwijaniu dojrzałego stylu przywództwa, skutecznej komunikacji oraz budowaniu zaangażowanych, samodzielnych zespołów. Aktywny praktyk biznesu – od 2010 roku zarządza firmą i na co dzień pracuje z kadrą menedżerską, pomagając przekładać wiedzę psychologiczną na realne decyzje i działania przywódcze.

Psycholog biznesu i metodyk, twórca autorskich koncepcji oraz programów szkoleniowych z zakresu motywowania pracowników, prowadzenia rozmów rozwojowych i motywacyjnych, budowania autorytetu lidera oraz wywierania pozytywnego wpływu. W swojej pracy szczególną uwagę poświęca przywództwu transformacyjnemu, odpowiedzialności zespołów i rozwijaniu samodzielności pracowników.

Certyfikowany coach International Coaching Community (ICC) oraz certyfikowany partner i konsultant Insights Discovery. Prezes Stowarzyszenia Negocjatorów Biznesu. Wykładowca studiów podyplomowych na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza, gdzie prowadzi zajęcia m.in. z charyzmy lidera oraz zarządzania konfliktem.

Regularnie występuje jako ekspert w mediach ogólnopolskich (m.in. Polsat, TVP2, TTV, Polskie Radio). Absolwent Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego (psychologia kliniczna i osobowości) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (zarządzanie ludźmi w firmie). Doświadczenie zdobyte w firmach doradczych HR oraz w roli właściciela 4GROW pozwala mu prowadzić szkolenia w oparciu o realne wyzwania menedżerskie, a nie teorię.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe wspierające proces uczenia się, obejmujące:

- materiały dydaktyczne w formie drukowanej zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej (np. platforma online, prezentacje).

Materiały są powiązane z zakresem merytorycznym usługi i umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz samodzielne wykorzystanie poznanych narzędzi w praktyce zawodowej po zakończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Gwarancja realizacji usługi

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

Dodatkowe wsparcie uczestników

Po zakończeniu usługi uczestnicy mają możliwość skorzystania z dodatkowego wsparcia rozwojowego w postaci:

- indywidualnej sesji (1:1) z trenerem w wymiarze do 90 minut, realizowanej w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia,
- konsultacji wspierających wdrażanie efektów uczenia się w praktyce zawodowej.

Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi realizowana jest diagnoza potrzeb i oczekiwań uczestników w zakresie objętym szkoleniem. Zebrane informacje wykorzystywane są do dostosowania sposobu realizacji usługi do poziomu i potrzeb grupy.

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

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Lokalizacja szkolenia jest dobrze skomunikowana z centrum Warszawy i umożliwia wygodny dojazd zarówno komunikacją miejską, jak i samochodem.

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

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

Autobusy: 157, 171, 190

Metro

Metro Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską

Metro Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

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

Dworce kolejowe

Dojazd z głównych dworców kolejowych zajmuje około 12 minut komunikacją miejską:

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście

Warszawa Ochota

Warszawa Śródmieście WKD

Parking

Uczestnicy szkolenia mogą korzystać z ogólnodostępnych miejsc parkingowych znajdujących się w pobliżu sali szkoleniowej. W okolicy dostępne są zarówno miejsca w miejskiej strefie parkowania, jak i parkingi prywatne.

Przykładowa lokalizacja parkingu:

Parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum – około 200 m od miejsca szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



WOJCIECH WALCZAK

E-mail wojciech.walczak@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431