



SKUTECZNE PREZENTACJE DANYCH – jak jasno komunikować analizy, wnioski i rekomendacje w projektach biznesowych

Szkolenie zostało zaprojektowane dla osób, które pracują na złożonych projektach, raportach oraz analizach i muszą w sposób jasny, przekonujący i profesjonalny prezentować ich wyniki klientom, zarządom i innym interesariuszom.

To program dla tych, którzy chcą nie tylko prezentować dane, ale przede wszystkim prowadzić odbiorców do decyzji – w oparciu o fakty, logiczne wnioski i dobrze przygotowane rekomendacje.

To praktyczny warsztat, a nie kurs tworzenia „ładnych slajdów” ani ogólne szkolenie z wystąpień publicznych. Program koncentruje się na rzeczywistych wyzwaniach projektowych:

- jak przełożyć złożone analizy na zrozumiałe wnioski,
- jak budować prezentację, która porządkuje dane i prowadzi do rekomendacji,
- jak bronić swoich ustaleń w rozmowie z wymagającym klientem lub decydem.

Uczestnicy pracują na własnych materiałach projektowych, ucząc się łączyć: logikę analizy, wizualizację danych, narrację prezentacyjną, elementy komunikacji eksperckiej i sprzedażowej w jedną, spójną całość.

Szkolenie łączy psychologię poznawczą, praktyczne zasady wizualizacji danych, storytelling techniczny oraz trening wystąpień na żywo. Całość kończy się przygotowaniem fragmentem realnej prezentacji projektowej, gotowej do wykorzystania w pracy zawodowej.

Co wyróżnia to szkolenie na tle standardowych szkoleń z prezentacji?

- ✓ **Fokus na dane i projekty**, a nie na ogólne umiejętności prezentacyjne – uczestnicy uczą się, jak mówić o złożoności bez jej spłykania.
- ✓ **Praca na realnych przypadkach i materiałach uczestników**, zamiast abstrakcyjnych ćwiczeń.
- ✓ **Silne osadzenie w psychologii odbioru informacji** – struktury prezentacyjne i narracyjne oparte na tym, jak ludzie faktycznie rozumieją dane i podejmują decyzje.
- ✓ **Połączenie prezentacji z komunikacją ekspercką i sprzedażową**, w tym etycznym upsellingiem w raportach i wystąpieniach projektowych.
- ✓ **Intensywny trening wystąpień na żywo z nagraniami wideo i indywidualnym feedbackiem**, a nie wyłącznie teoria.
- ✓ **Zakończenie szkolenia gotowym fragmentem lub całością prezentacji projektowej**, dopasowanej do realnego kontekstu biznesowego uczestnika.

Szkolenie umożliwia uczestnikom:

- **rozwinięcie umiejętności strukturyzowania przekazu projektowego** - prowadzenie odbiorcy prezentacji od danych do wniosków i rekomendacji,
- **doskonalenie w zakresie selekcji i wizualizacji danych**,
- **poprawa czytelności i logiki prezentacji projektowych** przez proste, spójne struktury i wizualny minimalizm,
- **wzmocnienie kompetencji narracyjnych** - przekształcanie analiz i raportów w zrozumiałą opowieść projektową,
- **zwiększenie skuteczności wystąpień na żywo** - praca nad głosem, mową ciała i kontrolą tremy,
- **podniesienie odporności komunikacyjnej** - radzenie sobie z trudnymi pytaniami i sytuacjami kwestionującymi projekt,
- **rozwinięcie umiejętności sygnalizowania wartości i potencjału dalszych działań** w sposób etyczny i nienachalny,
- **zakończenie szkolenia z gotową prezentacją projektową**, możliwą do wykorzystania bezpośrednio w praktyce.

Korzyści dla uczestnika szkolenia:

- Umiejętność jasnego tłumaczenia skomplikowanych projektów, danych i analiz osobom nietechnicznym.
- Większa pewność siebie w wystąpieniach.
- Skuteczniejsze radzenie sobie z trudnymi pytaniami i kwestionowaniem rekomendacji.
- Narzędzia do budowania narracji, która prowadzi odbiorcę od faktów do decyzji.
- Gotowa prezentacja projektowa oraz konkretne, indywidualne rekomendacje do natychmiastowego wdrożenia.

Korzyści dla organizacji:

- Spójny, profesjonalny standard prezentowania projektów i danych w całej organizacji.
- Szybsze podejmowanie decyzji przez klientów i decydentów dzięki czytelnym wnioskom i rekomendacjom.
- Mniejsze ryzyko nieporozumień wynikających z nadmiaru danych lub niejasnej komunikacji.
- Wzmocnienie wizerunku organizacji jako kompetentnego, partnerskiego i godnego zaufania doradcy.
- Naturalne wsparcie sprzedaży usług projektowych i kontynuacji współpracy z klientami.

Program szkolenia

Dzień 1 – Fundamenty jasnego przekazu

Moduł 1. JAK MÓWIĆ O SKOMPLIKOWANYCH PROJEKTACH W PROSTY SPOSÓB

- 5-etapowy model prowadzenia klienta przez wnioski i rekomendacje,
- architektura skutecznej prezentacji projektowej, czyli jak łączyć część opisową, analizy i wykresy w spójną całość,
- struktury prezentacyjne rekomendowane przez psychologię poznawczą.

Moduł 2. WIZUALIZACJA DANYCH I ESTETYKA SLAJDÓW

- które dane są kluczowe, a które tylko przeszkadzają, jak wybrać właściwy wykres - praktyczne zasady projektowania slajdów,
- zasada „jedna myśl – jeden slajd”,
- wizualne minimalizmy, które zwiększają zrozumiałość.

Moduł 3. STORYTELLING TECHNICZNY W PREZENTACJACH PROJEKTOWYCH

- jak prowadzić klienta od „co się wydarzyło” do „co z tego wynika”,
- model: problem → rozwiązanie → efekt → wartość dla klienta
- zamiana raportu w interesującą opowieść, czyli narracja wspierająca logikę analizy,
- metafory i uproszczenia, które nie wypaczają faktów.

Dzień 2 – Mistrzostwo wystąpień

Moduł 4. WYSTĄPIENIE NA ŻYWO – TRENING SCENICZNY

- nagrania wideo i feedback indywidualny,
- modulacja głosu, mowa ciała, tempo, pauzy,
- radzenie sobie z treścią i przerywaniem prezentacji.

Moduł 5. TRUDNE PYTANIA I ODPORNOŚĆ KOMUNIKACYJNA

- techniki odpowiadania na pytania, które kwestionują projekt,
- jak pozostać profesjonalnym, gdy klient wchodzi w szczegóły,
- słownictwo, które buduje profesjonalizm,
- metody kontrolowania rozmowy.

Moduł 6. ELEMENTY SPRZEDAŻOWE (UPSELLING) W PREZENTACJI PROJEKTU

- model: wartość → potrzeba → potencjał → propozycja,
- język, który nie sprzedaje na siłę, tylko sygnalizuje możliwości,
- trzy bezpieczne i etyczne formy upsellingu w prezentacjach eksperckich, które budują u klienta poczucie: „To ma sens, chcemy kontynuować”.

Moduł 7. INTEGRACJA – PRZYGOTOWANIE WŁASNEJ PREZENTACJI PROJEKTOWEJ

- każdy uczestnik tworzy fragment lub całość swojej realnej prezentacji,
- coaching indywidualny trenera dla każdej osoby,
- konkretne indywidualne rekomendacje, które można wdrożyć następnego dnia.

Zajęcia poprowadzi



Andrzej Bernardyn

Trener łączący solidną wiedzę merytoryczną z praktycznym, angażującym podejściem do szkoleń, co przekłada się na wysoką skuteczność i wartość jego warsztatów.

- **Trener z ponad 20-letnim doświadczeniem w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń z zakresu komunikacji biznesowej, wystąpień publicznych oraz skutecznego prezentowania danych i wniosków.** W swojej pracy łączy kompetencje psychologiczne z praktyką biznesową, pomagając uczestnikom jasno komunikować analizy, rekomendacje i decyzje projektowe – zarówno przed zarządem, jak i zespołami projektowymi czy klientami. Przez lata wsparł rozwój ponad 13 000 osób, w tym menadżerów i ekspertów z największych organizacji w Polsce i międzynarodowych korporacji.
- **Specjalizuje się w przekładaniu złożonych danych i analiz na czytelne, logiczne i przekonujące historie biznesowe.** Jego obszary eksperckie to skuteczna komunikacja, wystąpienia publiczne, projektowanie prezentacji, argumentacja oparta na danych, budowanie jasnych rekomendacji oraz rozwijanie nawyków wspierających efektywność osobistą i menadżerską. Jest trenerem z nurtu Evidence-Based – podczas szkoleń odwołuje się do badań naukowych i sprawdzonych modeli, dzięki czemu uczestnicy otrzymują rzetelną i praktyczną wiedzę.
- **Zrealizował liczne projekty rozwojowe**, m.in. wielomiesięczne programy z wystąpień publicznych dla kadry zarządzającej Krajowego Rejestru Długów, cykle szkoleń dla menadżerów IBM czy wysoko oceniane szkolenia z wystąpień przed publicznością i kamerą. Prowadził również szkolenia z tworzenia nowoczesnych prezentacji (m.in. w Prezi) oraz międzynarodowe wydarzenia w języku angielskim. Współpracował z takimi firmami jak m.in. Bayer, BNP Paribas Cardif, Capgemini, Coca-Cola, Hewlett-Packard, Mercedes, PZU, Samsung, Volkswagen czy Volvo.
- **W nauczaniu stawia na doświadczenie – wykorzystuje angażujące ćwiczenia, symulacje i autorskie gry szkoleniowe**, często projektowane specjalnie pod potrzeby danej organizacji. Dzięki temu uczestnicy nie tylko poznają techniki prezentowania danych, ale przede wszystkim ćwiczą je w bezpiecznym, praktycznym środowisku i natychmiast przenoszą na realia swoich projektów.
- **Jest autorem książki „Przewodnik po Krainie Nawyków” oraz edukacyjnej gry planszowej „Kraina Nawyków”**, wspierających rozwój kompetencji i trwałych zmian w zachowaniach. Przez cztery lata pełnił funkcje zarządcze w międzynarodowej organizacji Toastmasters International, rozwijając kompetencje przywódcze i komunikacyjne. Absolwent Psychologii oraz Filologii Polskiej Uniwersytetu Wrocławskiego, ceniony za profesjonalizm, energię i umiejętność inspirowania uczestników do jasnej, odważnej i skutecznej komunikacji

Warunki finansowo-organizacyjne

Temat	Skuteczne prezentacje danych projektowych – jak jasno komunikować analizy, wnioski i rekomendacje w projektach biznesowych
Miejsce i termin szkolenia	Wrocław, WenderEDU Business Center, ul. Św. Józefa 1/3. 7-8 maja 2026 r. Zajęcia w godzinach 09:00–16:00
Finanse	Koszt uczestnictwa jednej osoby w zajęciach: 1590 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT. Cena zawiera: • 16 godzin dydaktycznych warsztatów, • materiały szkoleniowe i pomocnicze, • serwis kawowy oraz lunch, • zaświadczenia o przebytych szkoleniu dla każdego uczestnika.
Informacja dodatkowa	Koszt noclegu w pok. 1-os. ze śniadaniem wynosi: WenderEDU Business Center - 274 zł brutto
Płatność	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem tematu szkolenia i daty realizacji.
Zgłoszenia	Zgłoszenia przyjmujemy e-mailem, lub telefonicznie: Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław Tel: 71 341 85 10, e-mail: vade@vade.com.pl Pisemne potwierdzenie realizacji szkolenia prześlemy e-mailem do Działu Szkoleń 7 dni przed datą rozpoczęcia zajęć.

Vademecum Sp. z o.o., Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel.: 71 341 85 10,
e-mail: vade@vade.com.pl

ZGŁOSZENIE na szkolenie – Skuteczne prezentacje danych projektowych – jak jasno komunikować analizy, wnioski i rekomendacje w projektach biznesowych

W terminie (zaznacz właściwy):

☐ **7-8.05.2026 r.**

ZGŁASZAJĄCY

Pełna nazwa firmy

.....

Dokładny adres

.....

tel.: (0)

e-mail:NIP:

Imię i nazwisko osoby zgłaszanej na szkolenie – stanowisko

1. –

2. –

Data zgłoszenia

Pieczęć i podpis osoby upoważnionej

Możliwość rezygnacji: rezerwację miejsca w grupie szkoleniowej można odwołać nie później niż 6 dni przed terminem rozpoczęcia zajęć. Późniejsza rezygnacja nie zwalnia z uiszczenia zapłaty w wysokości 50% ceny szkolenia.

Vademecum Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia lub zmiany jego terminu w terminie do 6 dni kalendarzowych przed datą realizacji. Vademecum Sp. z o.o. nie ponosi żadnej odpowiedzialności finansowej lub prawnej za powstałe po stronie uczestnika koszty poniesione przed otrzymaniem **Pisemnego potwierdzenia realizacji szkolenia**.

Administratorem Państwa danych jest Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. (Vademecum), z siedzibą we Wrocławiu, przy ul. Aleja Piastów 11 lok. 2.

Państwa dane osobowe przetwarzane są w celu: realizacji usług w zakresie organizacji szkoleń / konferencji / eventów; przekazywania informacji handlowych w zakresie działalności Spółki Vademecum; obsługi księgowej (np. wystawianie faktur za usługi, itd.); dochodzenia roszczeń z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej; obsługi reklamacji, prowadzenia analiz statystycznych; przechowywania dla celów archiwalnych. **Podstawą przetwarzania Państwa danych osobowych** jest umowa świadczenia usług szkoleniowych, jak również może być dobrowolnie wyrażona zgoda w celu i zakresie wskazanym

w jej treści, którą można cofnąć w każdym czasie. Wyrażenie zgody jest dobrowolne, jednakże brak zgody uniemożliwi Spółce Vademecum przedstawienie Państwu informacji dotyczących oferty naszych produktów lub usług. **Dane osobowe mogą być przekazywane** głównie trenerom współpracującym z Vademecum sp. z o.o., podmiotom zewnętrznym dostarczającym i wspierającym systemy teleinformatyczne Spółki, dostawcom usług prawnych, doradczych, audytowych, hotelarskich czy rachunkowych. Podmioty te będą przetwarzać Państwa dane jedynie na zlecenie, na podstawie niezbędnych umów powierzenia przetwarzania danych oraz przy zapewnieniu przez te podmioty odpowiednich środków w celu ochrony danych. Spółka Vademecum nie przekazuje Państwa danych poza Unię Europejską.

Jako Administrator danych osobowych, Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. zapewnia prawo do: żądania od Administratora dostępu do swoich danych osobowych, ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania danych osobowych; wniesienia sprzeciwu wobec takiego przetwarzania; przenoszenia danych; wniesienia skargi do organu nadzorczego (tj. Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych); cofnięcia zgody na przetwarzanie danych osobowych.

W przypadku, gdy uczestnik szkolenia nie jest jednocześnie osobą wypełniającą formularz zgłoszeniowy, podmiot zgłaszający jest zobowiązany w imieniu Spółki Vademecum do spełnienia wobec uczestnika obowiązku informacyjnego, tj. do przekazania uczestnikowi informacji wynikających z art. 14 RODO.

We wszelkich sprawach związanych z przetwarzaniem danych osobowych, prosimy kontaktować się na adres: vade@vade.com.pl