

Human Relations

Jak sprzedawać pomysły słowem.
Skuteczna komunikacja w biznesie.
19.06.2026 r. 8:00 - 15:00

LSJ
HR GROUP



Jak sprzedawać pomysły słowem. Skuteczna komunikacja w biznesie

Kiedy: 19.06.2026 | 8:00 - 15:00

Gdzie: LSJ HR Group, Celna 1, Szczecin

Prowadzący: Anna Gadalińska | Doświadczona trenerka biznesu, HR Business Partner i ekspertka coachingu prowokatywnego z ponad 15-letnim stażem w rozwijaniu liderów w sektorze produkcyjnym.

Koszt: 690 zł netto / 1 dzień szkoleniowy

Podczas tego szkolenia:

- > **Dowiesz się**, jak budować spójną narrację i zamieniać dane w historie, które zapadają w pamięć.
- > **Nauczysz się** konstruować prezentacje prowadzące do decyzji biznesowych, eliminując chaos informacyjny.
- > **Poznasz** techniki przekładania liczb na zrozumiałe porównania i doświadczenia, które budują kontekst dla Twoich analiz.
- > **Zdobędziesz** narzędzia do wizualizacji danych i upraszczania slajdów, aby skutecznie wspierały Twój przekaz.
- > **Rozwiniesz** - umiejętność przekonującego prezentowania pomysłów i rekomendacji, budując zaangażowanie odbiorców.

Jakie są długotrwałe efekty?

- > Zaczyniesz realizować swoje cele biznesowe w oparciu o historie, które przekonują i zapadają w pamięć.
- > Z łatwością sprostasz wyzwaniom związanym z prezentowaniem złożonych danych i analiz.
- > Zaczyniesz świadomie kontrolować strukturę swoich wystąpień, co przeloży się na Twoją większą pewność i skuteczność w działaniu.
- > Zwiększysz swoją zdolność do angażowania odbiorców i skutecznego promowania innowacyjnych pomysłów.
- > Storytelling i wizualizacja danych nie będą miały przed Tobą żadnych tajemnic.

Program szkolenia:

1. Dlaczego jedne historie działają, a inne giną w liczbach

- dlaczego mózg nie zapamiętuje danych, ale zapamiętuje historie
- najczęstsze błędy w prezentowaniu informacji i analiz
- kiedy liczby przestają działać jako argument
- rola narracji w komunikacji biznesowej

Ćwiczenie: analiza prezentacji „przed i po”.

2. Myślenie historią – fundament storytellingu w biznesie

- czym różni się storytelling od zwykłego opowiadania
- struktura historii w komunikacji biznesowej
- bohater, problem, napięcie i rozwiązanie
- jak budować narrację wokół problemu biznesowego

Ćwiczenie: budowanie historii wokół własnego projektu.

3. Jak mówić o liczbach, żeby ludzie je rozumieli

- konwersja na skalę zrozumiałą dla odbiorcy
- przekładanie liczb na konkretne doświadczenia
- tworzenie porównań i punktów odniesienia
- jak budować emocjonalny kontekst dla danych

Ćwiczenie: przekształcanie suchych danych w komunikaty zrozumiałe dla odbiorców.

4. Storytelling danych – jak prowadzić odbiorcę przez analizę

- jak prowadzić odbiorcę przez historię danych
- od danych do wniosku – struktura analitycznej narracji
- jak unikać chaosu informacyjnego
- zasada: jedna myśl – jeden komunikat

Ćwiczenie: budowanie narracji na podstawie danych.

Po ukończeniu szkolenia otrzymasz IMIENNY CERTYFIKAT!

Program szkolenia:

5. Wizualizacja danych, która wspiera historię

- kiedy wykres pomaga, a kiedy przeszkadza
- najczęstsze błędy w prezentowaniu danych
- upraszczanie slajdów i komunikatów
- wizualizacja jako narzędzie narracji

Ćwiczenie: poprawianie realnych slajdów uczestników.

6. Storytelling w prezentowaniu pomysłów i rekomendacji

- jak opowiadać o projekcie lub pomysłe
- struktura prezentacji prowadzącej do decyzji
- jak budować napięcie i zainteresowanie
- jak kończyć historię jasną rekomendacją

Ćwiczenie: przygotowanie krótkiej historii projektu.

7. Mini-prezentacje uczestników

- Każdy uczestnik przygotowuje krótką prezentację wykorzystując:
 - strukturę historii
 - przekształcanie danych
 - wizualizację
 - narrację

Feedback trenerski i grupowy.

Efekty szkolenia

Po szkoleniu uczestnicy:

- potrafią budować spójną narrację prezentacji
- tłumaczą dane w sposób zrozumiały i przekonujący
- prezentują pomysły i projekty w sposób angażujący odbiorców
- prowadzą prezentację tak, aby wspierała decyzje biznesowe.

Szkolenie zakończone zostanie walidacją.

Po ukończeniu szkolenia otrzymasz IMIENNY CERTYFIKAT!

Daj się zrozumieć – jednoznaczna,
skuteczna i wydajna komunikacja

LSJ
HR GROUP



DZIEŃ PRAKTYCZNYCH WARSZTATÓW Z ANNĄ GADALIŃSKĄ

LSJ HR Group ul. Celną 1 (3 piętro) | Szczecin

- 16.06 | „Jak sprzedawać pomysły słowem. Skuteczna komunikacja w biznesie.”

Harmonogram szkolenia:

8:00-12:00	I część warsztatu
12:00-12:30	Lunch
12:30-15:00	II część warsztatu

W trakcie szkolenia przewidziane są dodatkowo 2-3 przerwy kawowe (ok. 15 minut każda)

Zapraszam do kontaktu!



Joanna Siemiątkowska
Project Manager

+48 510 034 350
jsiemiatkowska@lsj.pl



STANDARD USŁUG
SZKOLENIOWO-ROZWOJOWYCH