KATALOG WYKŁADÓW

SEBASTIAN KOTÓW · MÓWCA BIZNESOWY

Mocne wykłady *dla biznesu*.

Pięć tematów. Jeden cel: realna zmiana w zespole, który słucha.

Zaufały mi zarządy największych firm na świecie — m.in. Orange, Citibank, Amazon, PwC, ING, Servier. Ponad 1 000 000 uczestników wykładów z 84 krajów.

DLACZEGO SEBASTIAN

Psychologia + biznes. *25 lat na scenie.*

1000+
wykładów

400+
organizacji

14
bestsellerów

84
kraje uczestników

ZAUFALI MI M.IN.

Orange · Citibank · Amazon · PwC · ING · Servier · EY · Veolia · Nationale-Nederlanden · McCormick · Benefit Systems · Grupa PSB · Oriflame · JTI · Akademia Leona Koźmińskiego

Menedżer, przedsiębiorca, psycholog organizacji i mówca. Pracował w 13 krajach, zbudował od zera 7 firm. Założyciel i Prezes Institute of Behavioral Design, wykładowca Executive MBA na Akademii Leona Koźmińskiego. Autor 14 książek — w tym z Brianem Tracy.

> *„Sebastian jest dla mnie wzorem nigdy niegasnącej energii, entuzjazmu i zaangażowania, które potrafi wiarygodnie zaszczepić u swoich słuchaczy."*
>
> — Bożena Leśniewska · Wiceprezes Zarządu, Orange

> *„Zainspirował skutecznie do zmiany mnie, mój zespół i najwyższą kadrę zarządzającą. Wiedza biznesowa i psychologiczna daje bodziec do spojrzenia na pracę z innej perspektywy."*
>
> — Artur Miernik · Partner, EY

TEMATY

Pięć tematów. *Jeden cel.*

Każde wystąpienie szyte pod cel wydarzenia i ludzi na sali — nie gotowy skrypt z półki.

01 · Szansa Zmiana, niepewność, proaktywność

02 · Matematyka Zaufania Zaufanie, przywództwo, wyniki

03 · 10 Praw Kultury Wyników Kultura, odpowiedzialność, wyniki

04 · Człowiek w czasach AI AI, przywództwo, zaangażowanie

05 · Efekt Synergii Wykład w duecie z Martą Frankiewicz

FORMAT

30–120 min · keynote, wykład rozszerzony lub duet · polski lub angielski · stacjonarnie i online · bez limitu uczestników · książki w pakiecie dla uczestników.

WYCENA

Każde wystąpienie wyceniane indywidualnie — zależnie od formatu, długości, miejsca i celu wydarzenia.

TEMATY NA ZAMÓWIENIE

Ekonomia Życzliwości · Siła Inkluzywności · Zapał do osiągnięć · Mądry Lider · Bezpieczeństwo psychologiczne · Zarządzanie emocjami · Sztuka Rezyliencji · Moc Motywacji

01

Szansa

ZMIANA · NIEPEWNOŚĆ · PROAKTYWNOŚĆ

Jak w każdych okolicznościach dostrzegać możliwości i działać, zamiast czekać.

DLA KOGO

Dla organizacji w trakcie zmiany, restrukturyzacji lub rynkowej niepewności; dla zespołów, które utknęły w reaktywności.

CO UCZESTNICY WYNOSZĄ

- **Moc wyboru:** skup się na tym, na co masz realny wpływ.
- **Widzenie możliwości:** szanse w nieoczekiwanych miejscach.
- **Proaktywność:** działaj, zanim zrobi to konkurencja.
- **Wewnętrzna motywacja:** jak budować napęd u siebie i w zespole.

02

Matematyka Zaufania

ZAUFANIE · PRZYWÓDZTWO · WYNIKI

Jak dzięki zaufaniu osiągać ponadprzeciętne wyniki i budować silne zespoły.

DLA KOGO

Dla zarządów i liderów, którzy chcą przełożyć „miękkie" zaufanie na twarde rezultaty: szybsze decyzje, niższą rotację, wyższe zaangażowanie.

CO UCZESTNICY WYNOSZĄ

- **Wiarygodność:** jak stać się liderem godnym zaufania.
- **Detektor zaufania:** co je buduje, a co niszczy — na co dzień.
- **Motywacja zaufaniem:** jak zaufanie angażuje i przyspiesza wyniki.
- **DNA zaufania:** jak wzmacniać je w całej organizacji.

03
10 Praw Kultury Wyników

NOWOŚĆ 2026 · KULTURA · ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Dziesięć praw, które odróżniają firmy osiągające wyniki od tych, które tylko istnieją.

DLA KOGO

Dla zarządów i liderów budujących kulturę nastawioną na wyniki. Szczególnie mocny, gdy firma rośnie lub chce wyjść z przeciętności.

CO UCZESTNICY WYNOSZĄ

- **Wyniki to konsekwencja:** to systemy kształtują zachowania.
- **Lider wyznacza tempo:** kultura to, co lider akceptuje każdego dnia.
- **Odpowiedzialność > motywacja:** jasne oczekiwania zamiast programów.
- **Bezpieczeństwo psychologiczne:** bez niego nie ma wyników.

04
Człowiek w czasach AI

AI · PRZYWÓDZTWO · ZAANGAŻOWANIE

Jak prowadzić ludzi przez transformację AI — z perspektywy psychologii, a nie tylko technologii.

DLA KOGO

Dla organizacji wdrażających AI, gdzie największym wyzwaniem nie jest technologia, lecz ludzie: ich lęk, opór i zaangażowanie.

CO UCZESTNICY WYNOSZĄ

- **Psychologia niepewności:** jak rozmawiać o AI bez lęku i oporu.
- **Kompetencje nie do zastąpienia:** na czym budować wartość ludzi.
- **Lider w erze algorytmów:** co AI zmienia, a co nigdy się nie zmieni.
- **Człowiek + AI:** model współpracy zamiast rywalizacji.

05
Efekt Synergii

WYKŁAD W DUECIE Z MARTĄ FRANKIEWICZ · WSPÓŁPRACA · DECYZJE

Jak odmienne sposoby myślenia podnoszą jakość decyzji — a sam format wykładu jest dowodem tezy.

Dwoje ekspertów, dwie perspektywy, jedna scena. Zamiast jednego głosu z mównicy — realny dialog, w którym różnica zdań staje się wartością, a nie problemem.

Rozumienie perspektywy: dlaczego patrzymy na to samo, a widzimy co innego.

Asertywność i głos: mówić wprost, czego się chce.

Intuicja i dane: kiedy ufać przeczuciu, a kiedy liczbom.

Ego i racja: jak nie bronić błędnego zdania wbrew faktom.

Sebastian Kotów

+

Marta Frankiewicz

Format dostępny stacjonarnie i online, 45–90 min.

REKOMENDACJE

Co mówią *klienci*.

„Sebastian jest dla mnie wzorem nigdy niegasnącej energii, entuzjazmu i zaangażowania, które potrafi wiarygodnie zaszczepić u swoich słuchaczy."

— Bożena Leśniewska · Wiceprezes Zarządu, Orange

„Zainspirował skutecznie do zmiany mnie, mój zespół i najwyższą kadrę zarządzającą. Przykłady, humor, wiedza biznesowa i psychologiczna dają bodziec do spojrzenia na pracę z innej perspektywy."

— Artur Miernik · Partner, EY

„Wystąpienie o roli zaufania było bardzo inspirujące i doskonale wpisywało się w nasze spotkanie z kluczowymi klientami."

— Anna Kędziora-Szwagrzak · Prezes Zarządu, Veolia Energia S.A.

„Jego przekaz, energia i wiedza były ogromną wartością dla uczestników naszej konferencji. Uczestnicy docenili praktyczność zagadnień."

— Liwia Kwiecień · Członek Zarządu, Nationale-Nederlanden

„Sebastian jest chodzącą inspiracją, zaraża entuzjazmem, potrafi poruszyć grupę i skłonić do refleksji."

— Marta Rojek-Czech · Dyrektor HR, Servier

„Inspirujący, z pasją do edukacji. Wysoko oceniony przez mój zespół zarządzający. Gorąco polecam współpracę."

— Jacek Lowigus · Vice President CEE, McCormick & Company

JAK TO DZIAŁA

Od zapytania do wykładu *w trzech krokach*.

KROK 01

Zapytanie

Formularz lub telefon. Odpowiedź i dostępność terminów w 24 h robocze.

KROK 02

Rozmowa o celach

Kto na sali, co ma się zmienić, jaki kontekst firmy. Dobieramy temat i akcenty.

KROK 03

Wykład szyty pod grupę

Przykłady z Waszej branży, ustalony format — stacjonarnie lub online.

Beata Kornowska

Relationship Manager — poprowadzi Twoje zapytanie od pierwszego kontaktu do wydarzenia.

+48 511 404 777
beata.kornowska@iobd.pl
sebastiankotow.com

Porozmawiajmy o Waszym wydarzeniu — odezwiemy się w ciągu 24 h roboczych.