

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Efektywna komunikacja w grupie.

Numer usługi 2022/10/04/52158/1547391

📍 Opole / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.11.2025 do 21.11.2025

2 275,50 PLN brutto

1 850,00 PLN netto

142,22 PLN brutto/h

115,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Pracownicy sektora, w szczególności osoby odpowiadające za obszar zarządzania i organizacji pracy w przedsiębiorstwie, w tym w szczególności: brygadziści, liderzy zmianowi, kierownicy zmianowi itp., pracownicy produkcyjni, pracownicy sektora usługowego (warsztaty naprawcze, stacje diagnostyczne, salony samochodowe), pracownicy w bezpośrednim kontakcie z klientem.</p> <p>Uczestnicy nie muszą wykazywać się doświadczeniem i umiejętnościami, aby uczestniczyć w usłudze.</p>
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	19-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do wykorzystywania różnych sposobów przekazywania informacji, wypracowania zdolności do wdrażania całych systemów komunikacji nastawionej na współpracę w organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
omawia skuteczność komunikacyjną w sytuacjach problemowych, omawia istotę i rolę pracy zespołowej, określa rolę automotywacji i jej wpływ na budowanie zespołu – samosdoskonalenie się oraz zwiększenie własnej efektywności,	omawia komunikację i budowanie dobrych relacji w organizacji	Test teoretyczny
przełamuje bariery w komunikacji zdalnej, stosuje różne style komunikacji, wykorzystuje komunikację nastawioną na porozumienie - Idea kwadratu komunikacji von Thuna, stosuje metody prowadzenia trudnych rozmów – argumentacji i asertywności,	wykorzystuje techniki komunikacji ekspresywnej.	Test teoretyczny
zarządza procesem komunikacji w zespole w kontekście budowy i osiągnięcia celów, stosuje efektywną współpracę i komunikację między pracownikami,	przeciwdziała komunikacyjnym konfliktom.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

Moduł I - Skuteczna komunikacja

1. Bariery w komunikacji zdalnej.
2. Style komunikacyjne.
3. Idea kwadratu komunikacji von Thuna – komunikacja nastawiona na porozumienie - ćwiczenia praktyczne.
4. Metody prowadzenia trudnych rozmów – argumentacji i asertywności.
5. Zarządzanie procesem komunikacji w zespole, a budowa i osiągnięcie celów - praca w grupach.
6. Techniki komunikacji ekspresywnej.
7. Skuteczność komunikacyjna w sytuacjach problemowych - ćwiczenia praktyczne.
8. Zwiększenie własnej efektywności.

Moduł II - Komunikacja w zespole

1. Istota i rola pracy zespołowej.
2. Rola naszej automotywacji i jej wpływ na budowanie zespołu – samodoskonalenie się oraz efektywna współpraca i komunikacja między pracownikami - praca w grupach.
3. Przeciwdziałanie komunikacyjnym konfliktom czyli wstęp do asertywności.
4. Komunikacja i budowanie dobrych relacji w organizacji.

UWAGA!

Istnieje możliwość modyfikacji oraz dopasowania usługi do indywidualnych potrzeb projektowych bądź firmy.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych 1h - 60 min

Uczestnicy zostaną podzieleni na 2-3 grupy w celu przeprowadzenia ćwiczeń.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Bariery w komunikacji zdalnej. Style komunikacyjne. Idea kwadratu komunikacji von Thuna	Viola Sulima	20-11-2025	08:00	12:00	04:00
2 z 6 Przerwa	Viola Sulima	20-11-2025	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 6 Metody prowadzenia trudnych rozmów. Zarządzanie procesem komunikacji . Techniki komunikacji ekspresywnej. Skuteczność komunikacyjna w sytuacjach problemowych - ćwiczenia praktyczne.	Viola Sulima	20-11-2025	12:15	16:00	03:45
4 z 6 Istota i rola pracy zespołowej. Rola naszej automotywacji i jej wpływ na budowanie zespołu	Viola Sulima	21-11-2025	08:00	12:00	04:00
5 z 6 Przerwa	Viola Sulima	21-11-2025	12:00	12:15	00:15
6 z 6 Przeciwdziałanie komunikacyjnym konfliktom czyli wstęp do asertywności. Komunikacja i budowanie dobrych relacji w organizacji.	Viola Sulima	21-11-2025	12:15	16:00	03:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 275,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 850,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

142,22 PLN

Koszt osobogodziny netto

115,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Viola Sulima

Trener i doradca w zakresie negocjacji i technik kontaktu z klientem i dostawcami, opracowanie strategii przygotowania i prowadzenia negocjacji zarówno zakupowych i sprzedażowych. Prowadzi grupowe i indywidualne formy pracy, których głównym celem jest rozwój kompetencji społecznych istotnych w budowaniu skutecznych relacji zawodowych – komunikacja, zarządzanie zespołem, rozwiązywanie konfliktów, rozwój współpracy, sprzedaż i obsługa Klientów, narzędzia i techniki HR w organizacji.

Od 1997 roku pracuje jako trener, coach, doradca, psycholog Ma na swoim koncie ok 1000 dni treningowych, rocznie prowadzi ok. 30 szkoleń z zakresu rozwoju HR, umiejętności menedżerskich, handlowych i trenerskich.

wyższe, psychologiczne

Od 1997 roku pracuje jako trener, coach, doradca, psycholog Ma na swoim koncie ok 1000 dni treningowych, rocznie prowadzi ok. 30 szkoleń z zakresu rozwoju HR, umiejętności menedżerskich, handlowych i trenerskich.

Posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o tematyce zarządzania, motywowania pracowników, komunikacji oraz umiejętności menedżerskich dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostaną notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Warunki uczestnictwa

Po zakończonej usłudze uczestnik usługi otrzyma zaświadczenie i certyfikat ukończenia szkolenia.

Informacje dodatkowe

PODATEK VAT

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) 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).

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu szkolenia.
Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją OWU, które znajdują się na stronie
[www http://www.akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy](http://www.akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy).

Usługa może być rejestrowana/nagrywana w celu kontroli w przypadku, gdy usługa jest realizowana z dofinansowaniem.

WSPARCIE W POZYSKANIU DOFINANSOWANIA

Zapraszamy do kontaktu

www.akatconsulting.pl

Adres

Opole

Opole

woj. opolskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686