



## Efektywna komunikacja w grupie. Rozpędzamy kompetencje w branży MOTO.

Numer usługi 2022/10/05/52158/1547977

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

5 637 ocen

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 23.10.2025 do 23.10.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Pracownicy sektora MOTO, w szczególności osoby odpowiadające za obszar zarządzania i organizacji pracy w przedsiębiorstwie.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	25-06-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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
--------------------	----------------------	------------------

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 – samodoskonalenie się oraz zwiększenie własnej efektywności	Test teoretyczny
przełamuje bariery w komunikacji zdalnej, stosuje różne style komunikacji	wykorzystuje komunikację nastawioną na porozumienie - Idea kwadratu komunikacji von Thuna	Test teoretyczny
stosuje metody prowadzenia trudnych rozmów – argumentacji i asertywności	wykorzystuje techniki komunikacji ekspresywnej	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 rozdzielenie 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.*

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 3</b> Moduł I - Skuteczna komunikacja	Violetta Sulima	23-10-2025	08:00	12:00	04:00
<b>2 z 3</b> Przerwa	Violetta Sulima	23-10-2025	12:00	12:15	00:15
<b>3 z 3</b> Moduł II - Komunikacja w zespole	Violetta Sulima	23-10-2025	12:15	16:00	03:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**  
**Violetta 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. W ciągu ostatnich dwóch lat (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia zrealizowała ponad 120 godzin usług szkoleniowych dla klientów z różnych branż z zakresu przywództwa, delegowania zadań i uprawnień, umiejętności liderkich i efektywnego zarządzania zespołem, budowania relacji ze współpracownikami. Wykształcenie: Wyższe, psychologia

## 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).

---

### OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

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](http://www.akatconsulting.pl)

## Adres

Kraków

Kraków

woj. małopolskie

# Kontakt



**Wojciech Kalisz**

**E-mail** [w.kalisz@akatconsulting.pl](mailto:w.kalisz@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 487 686