



4GROW Sp. z o.o.



Komunikacja interpersonalna - szkolenie.

Numer usługi 2024/05/24/140920/2160823

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 04.12.2024 do 05.12.2024

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Do udziału w warsztatach zapraszamy: <ul style="list-style-type: none">• Osoby ceniące współpracę na wysokim poziomie,• Pracowników na różnych stanowiskach, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności interpersonalne,• Menadżerów i liderów zespołów, którzy chcą poprawić swoje kompetencje w zakresie współpracy,• Każdego, kto w swojej karierze zawodowej stawia na efektywną komunikację i współpracę z innymi. |
| Minimalna liczba uczestników | 3 |
| Maksymalna liczba uczestników | 10 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 16 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Znak Jakości TGLS Quality Alliance |

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Komunikacja interpersonalna” przygotowuje uczestników do stosowania praktycznych technik i narzędzi, umożliwiających rozumienie ukrytych zawartości komunikatów, dzięki czemu będą w stanie odczytywać to, co

niewypowiedziane lub wypowiedziane destrukcyjnie, łagodzić nastroje i budować porozumienie za pomocą słowa, tonu i gestu, efektywnie komunikować się między działami, co stanowi fundament efektywności firmy, doskonalić umiejętność rozumienia i zarządzania emocjami w procesie komunikacji

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|-------------------------------------|
| Uczestnik rozróżnia ukryte znaczenia w komunikatach werbalnych i niewerbalnych, interpretując intencje nadawcy oraz kontekst sytuacyjny. | Uczestnik analizuje przykładowe komunikaty, identyfikując ukryte poziomy znaczeń i przedstawiając je w raportach lub prezentacjach. | Wywiad ustrukturyzowany |
| | | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik projektuje wypowiedzi w taki sposób, aby były odbierane zgodnie z zamierzeniami, uwzględniając specyficzne potrzeby i wrażliwość odbiorcy. | Uczestnik tworzy scenariusze komunikacyjne, prezentując techniki łagodzenia potencjalnych nieporozumień i dostosowując język do specyfiki odbiorcy. | Wywiad ustrukturyzowany |
| | | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik monitoruje i kontroluje proces komunikacji, zapewniając, że przekazywane informacje są zrozumiałe i jasne dla wszystkich stron. | Uczestnik analizuje przypadki komunikacyjne, weryfikując zrozumienie przekazu przez odbiorców i proponując usprawnienia w procesie komunikacji. | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| | | Wywiad ustrukturyzowany |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się

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

dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

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

dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Program szkolenia 2 dniowego: Komunikacja interpersonalna

DZIEŃ 1

1. Komunikacja w zespole projektowym, czyli jak razem wypracować rozwiązanie

- Technika asertywnego zgłaszania własnego pomysłu / rozwiązania,
- Jak krytykować pomysły i rozwiązania, by nie podciąć ich autorowi skrzydeł – autorska technika przydatna szczególnie w dyskusjach zespołowych
- Jak zareagować „z klasą”, konstruktywnie, gdy ktoś Cię krytykuje na forum,
- Strategia Walta Disney’a – jak dojść do porozumienia i wspólnie wypracować rozwiązania

2. Trening komunikacji w różnych sytuacjach

Twój aktywny trening komunikacji w grupie z feedbackiem i wskazówkami „na gorąco” – od trenera i od innych uczestników szkolenia (do Twojego sposobu komunikowania się werbalnie i mową ciała).

- Komunikacja w sytuacjach konfrontacyjnych
- Udzielanie informacji zwrotnej w trudnych interpersonalnie sytuacjach
- Proaktywna postawa w komunikacji - branie odpowiedzialności za przebieg i efekt rozmowy

3. Dyplomacja w komunikacji

- Jak dać feedback korygujący lub docenić,
- Jak komunikować problem, dezaprobatę i niezadowolenie,
- Jak pospieszać opieszłych,
- Jak wyznaczać granice i mówić o swoich potrzebach/oczekiwaniach,
- Jak zmieniać swoją komunikację, gdy chcesz:
 - zmotywować do działania, do podjęcia decyzji,
 - zaangażować i wzmocnić odpowiedzialność u odbiorcy,
 - wzmocnić swój autorytet.

DZIEŃ 2

4. Ukryte Poziomy Komunikatów™ - to, czego nie widać i nie słyhać, ale wpływa na rozmówcę

- Kiedy nie wiadomo o co chodzi..., chodzi o Ukryte Poziomy Komunikatów™! - nauczysz się odczytywać ukryte treści w wypowiedzi rozmówcy
- Wzmocnisz swój przekaz i łatwiej trafisz swoim komunikatem do odbiorcy, dzięki umiejętnemu przekładaniu treści z Ukrytych Poziomych Komunikatów™ na poziomy jawne
- Czemu słysząc to samo, słyszymy co innego - model 4 płaszczyzn komunikacyjnych (4 par uszu) wg F.S. von Thun’a
- Praktyczne sposoby na dobrą komunikację z różnymi rozmówcami, np.
 - kobiety vs. mężczyźni - jak znaleźć wspólny język,
 - „przewrażliwieni” - jak uchronić ich od przykrych uczuć vs. „nieczuli” - jak uaktywniać w nich empatię,
 - "nadinterpretujący" - jak uchronić ich przed złą interpretacją vs. "mało domyślni" - jak pomóc im w lepszym rozumieniu,
 - Baby boomers, pokolenia X, Y (Millenials) i Z – jak trafić swoim komunikatem do odpowiedniej generacji?

5. Podnosimy efektywność Twojej komunikacji interpersonalnej

- Trening interpersonalny – Twój aktywny trening komunikacji w grupie z feedbackiem i wskazówkami „na gorąco” – od trenera i od innych uczestników szkolenia (do Twojego sposobu komunikowania się werbalnie i mową ciała).
- Komunikacja werbalna i niewerbalna – techniki wzmacniające przekaz słowny i mowę ciała w taki sposób, by podnieść autorytet, zaangażować odbiorców i osiągnąć oczekiwany efekt
- Aktywne słuchanie - jak radzić sobie gdy rozmówca jest rozgadany „lejący wodę” lub małowówny / zamknięty w sobie:
 - Dopytywanie
 - Zatrzymywanie
 - Podsumowywanie
 - Odzwierciedlanie
 - Parafrazowanie (parafraza do treści oraz głęboka parafraza z ramą rozwiązania)
- Zadawanie odpowiednich pytań: zamkniętych, otwartych oraz coachingowych – aby lepiej kontrolować rozmowę, uzyskiwać informacje, budować odpowiedzialność i proaktywność rozmówcy itp.

6. Neurolingwistyka w komunikacji (NLP) - jak radzić sobie z chwytami i zniekształceniami w rozmowie - Metamodel

- Jak rozpoznawać i radzić sobie z chwytami językowymi, generalizacjami, zniekształceniami i pomijaniem informacji
- Prowadzenie rozmówcy w kierunku „gry w otwarte karty” posługując się pytaniami z Metamodelu,
- Zmiana dynamiki rozmowy z niekonstruktywnej na pozytywną dla obu stron (odpowiedni dobór słów, presupozycji i składni).

W trakcie całego szkolenia będziesz otrzymywał informację zwrotną na temat Twojego stylu komunikacji i podpowiedzi, jak możesz doskonalić się w tym zakresie

Więcej o programie szkolenia: <https://4grow.pl/szkolenia/komunikacja-szkolenie-z-komunikacji-interpersonalnej>

Czas trwania:

Szkolenie trwa 16 godzin. (2 dni).

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 15 Komunikacja w zespole projektowym, czyli jak razem wypracować rozwiązanie | Karolina Prusińska | 04-12-2024 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 2 z 15 Przerwa kawowa | Karolina Prusińska | 04-12-2024 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 3 z 15 Trening komunikacji w różnych sytuacjach | Karolina Prusińska | 04-12-2024 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |
| 4 z 15 Lunch | Karolina Prusińska | 04-12-2024 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |
| 5 z 15 Dyplomacja w komunikacji | Karolina Prusińska | 04-12-2024 | 13:00 | 14:45 | 01:45 |
| 6 z 15 Przerwa kawowa | Karolina Prusińska | 04-12-2024 | 14:45 | 15:00 | 00:15 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 7 z 15 Dyplomacja w komunikacji - ciąg dalszy | Karolina Prusińska | 04-12-2024 | 15:00 | 17:00 | 02:00 |
| 8 z 15 Ukryte Poziomy Komunikatów™ - to, czego nie widać i nie słychać, ale wpływa na rozmówcę | Karolina Prusińska | 05-12-2024 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 9 z 15 Przerwa kawowa | Karolina Prusińska | 05-12-2024 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 10 z 15 Podnosimy efektywność Twojej komunikacji interpersonalnej | Karolina Prusińska | 05-12-2024 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |
| 11 z 15 Lunch | Karolina Prusińska | 05-12-2024 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |
| 12 z 15 Podnosimy efektywność Twojej komunikacji interpersonalnej - ciąg dalszy | Karolina Prusińska | 05-12-2024 | 13:00 | 14:45 | 01:45 |
| 13 z 15 Przerwa kawowa | Karolina Prusińska | 05-12-2024 | 14:45 | 15:00 | 00:15 |
| 14 z 15 Neurolingwistyka w komunikacji (NLP) - jak radzić sobie z chwytami i zniekształceniami i w rozmowie - Metamodel | Karolina Prusińska | 05-12-2024 | 15:00 | 16:00 | 01:00 |
| 15 z 15 Walidacja | - | 05-12-2024 | 16:00 | 17:00 | 01:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 324,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 890,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 145,29 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 118,13 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karolina Prusińska

Trener z wieloletnim doświadczeniem zawodowym; praktyk biznesu, certyfikowany coach, psycholog biznesu. Ukończyła psychologię na Uniwersytecie Warszawskim, na specjalizacji Wspieranie Rozwoju Osobowości oraz Psychologię Organizacji i Pracy. Posiada szeroką wiedzę z zakresu wspierania rozwoju kompetencji osobistych, projektowania i organizacji działań szkoleniowo-rozwojowych. Była jednym z trenerów w wewnętrznych programach rozwojowych: Akademia Rozwoju Menedżerów oraz TOP 15 (warsztaty dla „talentów”).

Pracując jako trener wewnętrzny w międzynarodowej korporacji, opracowała i wdrożyła cykl szkoleń dla menedżerów, wspierający efektywność działania w sytuacji dużych zmian organizacyjnych, zawierający elementy komunikacji w sytuacji zmiany, współpracy z zespołem i prowadzenia efektywnych spotkań.

Tworzyła i wdrażała projekty rozwojowe oraz szkoleniowe z zakresu efektywności osobistej, zarządzania stresem, profesjonalnej prezentacji, komunikacji interpersonalnej, asertywności, zarządzania sobą w czasie, zarządzania emocjami oraz standardów obsługi klienta, obejmujące pracowników na różnych szczeblach organizacyjnych i w różnych obszarach.

Osiągała wyznaczone cele i realizowała szkolenia na najwyższym poziomie. Jej szkolenia spotykały się z wysokimi ocenami uczestników i wpływały znacząco na poprawę efektywności jednostek oraz zespołów.

Wprowadziła do organizacji coaching grupowy, jako narzędzie wspierające rozwój menedżerów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

elektroniczne lub papierowe

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu odbycia się szkolenia od zapisu pierwszego uczestnika

Co jeszcze dostaniesz EXTRA do szkolenia?

- **Ty i trener**

W ciągu roku od szkolenia zarządzanie sobą w czasie dajemy Ci 90 min indywidualnego treningu - sam na sam z trenerem, twarzą w twarz na spotkaniu u nas w biurze!

- **Bez limitu godzin - kontakt telefoniczny z trenerem**

- **Troskę o Twoje potrzeby przed szkoleniem**

Trener kontaktuje się z Tobą do 2 dni po zgłoszeniu, by poznać Twoje potrzeby (czyli co jest dla Uczestnika problemem, wyzwaniem, trudnością w temacie szkolenia) i kontekst zawodowy.

- **Wygodne fotele :)**

Postanowiliśmy stworzyć w Warszawie, w naszym biurze własną salę szkoleniową, z najwyższym poziomem wygody dla Uczestnika.

* Szkolenia w 90% odbywają się w sali 4GROW .

- Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/komunikacja-szkolenie-z-komunikacji-interpersonalnej>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenał (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431