



MSC Sp. z o.o.



Transforming Communication™ / Komunikacja Transformująca - szkolenie certyfikowane

Numer usługi 2024/06/05/11252/2172297

📍 Tarnów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 24.07.2024 do 09.08.2024

5 289,00 PLN brutto

4 300,00 PLN netto

176,30 PLN brutto/h

143,33 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	Szkolenie dedykowane dla: Grupa docelowa: <ul style="list-style-type: none">właścicieli firm, zarządców, dyrektorów, kierowników, managerów zarówno sektora MŚP jak i dużych przedsiębiorstwliderów, zarządzających zespołami, kierowników projektówmentorów, mediatorów, coachów, pracowników HR, Kadrdla osób, które chcą poprawić swoje kompetencje komunikacyjne i zwiększyć jakość budowania i utrzymywania relacji z Klientami, Partnerami Biznesowymi, współpracownikami
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	23-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego rozpoznania i dostosowywania stylu komunikacji do różnych typów osobowości w celu budowania różnorodnych i skutecznych relacji, rozpoznawania rodzaju trudnych sytuacji komunikacyjnych i dobierania właściwych sposobów ich rozwiązywania poprzez znajdowanie rozwiązań wygrana-wygrana, w celu podtrzymywania i rozwijania partnerskich relacji z Klientami, współpracownikami oraz Partnerami Biznesowymi w oparciu o techniki i metody komunikacji transformującej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje swoje cele w oparciu o model SPEZIOR.	Uczestnik określa swoje cele, korzystając z modelu SPEZIOR.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik charakteryzuje wzrokowe wskazówki dostępu, klasyfikując słowa "predykaty" w zależności od wiodącego kanału sensorycznego rozmówcy.	Uczestnik opisuje kategorie "predykatów" w zależności od głównego kanału sensorycznego rozmówcy, wykorzystując wskazówki wzrokowe dostępu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik identyfikuje model "kto ma problem".	Uczestnik identyfikuje "kto ma problem" za pomocą wskazanego modelu, co ułatwia odnalezienie błędów komunikacyjnych, które mogą występować w zespole.	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia zasady budowania porozumienia w komunikacji.	Uczestnik analizuje oraz rozróżnia kluczowe zasady i techniki stosowane w procesie budowania porozumienia podczas komunikacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik opisuje założenia i cele wyrażenia siebie w komunikacie "JA".	Uczestnik potrafi efektywnie komunikować się z poziomu komunikatu "JA", wie dlaczego komunikat "TY" nie jest odpowiednim narzędziem.	Test teoretyczny
Uczestnik omawia metodę "Dwóch etapów".	Uczestnik szczegółowo opisuje i analizuje metodę "Dwóch etapów" skupiając się na procesie komunikacji, wymagającym dwukrotnej refleksji oraz reakcji w odpowiedzi na otrzymane informacje, w celu skuteczniejszego rozumienia oraz reagowania na sytuacje komunikacyjne.	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie zasady udzielania informacji zwrotnej.	Uczestnik rozpoznaje i przypisuje odpowiednie metody udzielania prawidłowej informacji zwrotnej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje różne rodzaje konfliktów.	Uczestnik potrafi rozróżnić konflikt wartości od konfliktu potrzeb.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik rozpoznaje podstawowe założenia modelu Komunikacji Transformacyjnej.</p>	<p>Uczestnik potrafi zidentyfikować założenia, które podaje model Komunikacji Transformującej.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik wyjaśnia rozwiązanie konfliktu poprzez podejście "wygrana-wygrana".</p> <p>Uczestnik wykorzystuje metodę "rapport" jako formę dopasowania do drugiej osoby i nawiązania skutecznej relacji.</p>	<p>Uczestnik identyfikuje model "wygrana-wygrana", a jednocześnie jest w stanie podać różnice pomiędzy tym modelem, a kompromisem.</p> <p>Uczestnik aktywnie wykorzystuje metodę "rapport" jako narzędzie do budowania zaufanej i efektywnej relacji z drugą osobą, dostosowując się do jej potrzeb i stylu komunikacji.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik rozróżnia typ reprezentacji rozmówcy (wzrokowiec, słuchowiec, kinestetyk) i stosuje odpowiednie słowa (predykaty) w komunikacji z rozmówcą .</p> <p>Uczestnik konstruuje i stosuje pytania otwarte i zamknięte w zależności od sytuacji i potrzeb w komunikacji z drugą osobą.</p> <p>Uczestnik stosuje techniki aktywnego i wspierającego słuchania rozmówcy.</p>	<p>Uczestnik dobiera odpowiednie narzędzia oraz strategie komunikacyjne do różnych sytuacji i typów osobowości rozmówcy, biorąc pod uwagę ich preferencje komunikacyjne, takie jak wzrokowiec, słuchowiec czy kinestetyk, co pozwala na skuteczniejsze przekazywanie informacji i budowanie więzi.</p> <p>Uczestnik umiejętnie konstruuje zarówno pytania otwarte, które stymulują rozmówcę do otwartego wyrażania swoich myśli i uczuć, jak i pytania zamknięte, które pozwalają na uzyskanie konkretnych informacji.</p> <p>Uczestnik stosuje techniki aktywnego i wspierającego słuchania, a także odzwierciedlania rozmówcy, co sprzyja budowaniu zaufania i lepszemu zrozumieniu drugiej strony.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik stosuje Ramę Partnerstwa w kontaktach z Partnerami Biznesowymi.</p> <p>Uczestnik asertywnie wyraża swoje potrzeby z zachowaniem szacunku dla drugiej osoby.</p>	<p>Uczestnik konsekwentnie stosuje Ramę Partnerstwa w relacjach biznesowych, dbając o wzajemny szacunek i zrozumienie potrzeb wszystkich zaangażowanych stron.</p> <p>Uczestnik w trudnych sytuacjach komunikacyjnych wyraża swoje potrzeby w sposób asertywny, jednocześnie szanując potrzeby drugiej osoby.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik inicjuje i dzieli się praktykami stosowanymi w Komunikacji Transformującej wśród współpracowników i Partnerów Biznesowych - w codziennej współpracy.	Uczestnik regularnie udziela konstruktywnej informacji zwrotnej oraz dzieli się praktykami stosowanymi w Komunikacji Transformującej z innymi współpracownikami i partnerami biznesowymi, aby promować pozytywne relacje i efektywną komunikację.	Prezentacja
Uczestnik stosuje zachowania w celu rozwiązywania konfliktów zanim pojawią się silne emocje.	Uczestnik w sytuacjach konfliktowych podejmuje działania mające na celu rozwiązanie problemów zanim eskalują one do silnych emocji, tworząc porozumienia korzystne dla wszystkich stron zaangażowanych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przejawia etyczny sposób postępowania komunikując się transparentnie.	Uczestnik wykazuje etyczne zachowanie poprzez jasną i przejrzystą komunikację używając narzędzi nabytych podczas szkolenia.	Prezentacja
Uczestnik wykazuje się otwartością w szukaniu rozwiązań konfliktu.	Uczestnik wykazuje gotowość do aktywnego poszukiwania rozwiązań konfliktów poprzez otwartą i elastyczną postawę.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak - Zaświadczenie ukończenia szkolenia zawierająca opis efektów uczenia się.

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

Tak - Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia 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?

Tak - Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza zastosowanie rozdzielenia procesu kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

RAMOWY PROGRAM USŁUGI

MODUŁ I

OBSZAR BEZ PROBLEMU - UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE I PRZETWARZANIE INFORMACJI

Wprowadzenie do szkolenia

- 1. Definiowanie swoich celów** - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie trenera z odpowiedziami na pytanie
praca na podręczniku TC - ćwiczenie
 - 2. Sprecyzowanie celu - SPEZIOR** - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
- praca na podręczniku TC - ćwiczenie
 - 3. Zamiana języka negatywnego na język pozytywny** - wykład/ ćwiczenie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, praca na podręczniku TC - ćwiczenie
 - 4. Wzajemne zrozumienie / Rapport** - wykład/ćwiczenie indywidualne i grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, korzystanie z podręcznika (opis)
 - Możliwości budowania wzajemnego zrozumienia (rapportu)
 - Wskaźniki wzajemnego zrozumienia
 - 5. Kotwiczenie** - wykład/ćwiczenie indywidualne, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, korzystanie z podręcznika (opis)
 - 6. Zakładanie kotwicy zasobów** - wykład/praca własna / dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie,
 - 7. Określenia charakterystyczne dla zmysłów** - wzrokowe, słuchowe, kinestetyczne - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, dodatkowo praca na podręczniku TC - ćwiczenie
 - 8. Wzrokowe wskazówki dostępu** - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
 - 9. Czyj to problem?** - Model posiadania problemu - wykład/ćwiczenie indywidualne z podręcznika, dzielenie się wnioskami + ćwiczenie w grupie, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
-

MODUŁ II - DRUGA OSOBA MA PROBLEM - WSPIERANIE/ POMAGANIE W KOMUNIKACJI I BUDOWANIU RELACJI

- 1. Przeszkody - blokady komunikacyjne, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu** - wykład/ćwiczenie grupowe, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach
- 2. Frazy wyrażające stany emocjonalne uporządkowane wg syst. sensorycznego.** - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie w parach z podręcznikiem
- 3. Pytania otwarte** - zasady, przykłady - wykład/praca grupowa, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie + ćwiczenie z pytaniami z podręcznika
- 4. Stosowanie pytań otwartych** - ćwiczenia w parach lub trójkach , dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
- 5. Stosowanie słuchania odzwierciedlającego** - aktywne słuchanie - wykład/ćwiczenie trenera z grupą dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie - podręcznik (opis)
- 6. Doskonalenie słuchania odzwierciedlającego i spójność** - wykład/ćwiczenia w parach, trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
- 7. Prowadzone znajdowanie rozwiązań oraz ćwiczenie z modelu TC** - wykład/demo (trener + uczestnik) ćwiczenia w parach z rozpisanyymi w podręczniku krokami, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
- 8. Doskonalenie pytań otwartych** - wykład/ ćwiczenia w małych grupach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

MODUŁ III - "JA MAM PROBLEM" - UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA WŁASNYCH SPRAW

Wprowadzenie do szkolenia, przywitanie

1. **Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie** - wykład, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, praca z podręcznikiem (opis i wykres)
2. **Założenia, które transformują komunikację** - wykład/ćwiczenie w grupie, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
3. **Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA"** - wykład/dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
4. **Budowa komunikatu "JA"** - ćwiczenia indywidualne, w parach z podręcznikiem - ćwiczenia, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
5. **Metoda 2 kroków - definicja, założenia oraz cel stosowania metody** - wykład/ dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania praca z podręcznikiem
6. **Budowa metody 2 kroków** - ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenia odbywają się z podręcznikiem
7. **Komunikat "JA" i metoda 2 kroków - przemienność i proces rozmowy** - wykład/ćwiczenia w parach lub trójkach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania

MODUŁ IV - OBSZAR KOMUNIKACYJNY - UMIEJĘTNOŚĆ ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTOWYCH / TRUDNYCH SYTUACJI ORAZ KULTURA INFORMACJI ZWROTNEJ W FIRMIE

1. **Kultura informacji zwrotnej - zasady, znaczenie** - wykład/ dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
2. **Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników/Partnerów Biznesowych** - przykłady - wykład/ćwiczenia grupowe i ćwiczenia w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
3. **Metody stosowania informacji zwrotnej** - wykład/ćwiczenia metod, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
4. **Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie** - wykład/ćwiczenia w grupie/lub w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
5. **Rama partnerstwa** - wykład/ćwiczenia indywidualne z podręcznikiem, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
6. **Myślenie wygrana-wygrana** - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
7. **Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana** - ćwiczenia, w parach dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
8. **Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości** - wykład/ćwiczenie grupowe lub/i w parach, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
9. **Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje** - wykład/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania
10. **Model komunikacji transformującej** - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku
11. **Dzielenie się komunikacją transformującą** - wykład/warsztat grupowy lub praca w parze, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytania, opis / blok w podręczniku

Test pisemny wiedzy z zakresu szkolenia - warunek zaliczenia - min 80% poprawnych odpowiedzi

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych - **1 godzina = 60 minut**

W przypadku obecności tylko 1 uczestnika na szkoleniu - wszystkie ćwiczenia będą realizowane wspólnie z trenerem celem realizacji efektów uczenia się.

WERYFIKACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

- **Weryfikacja wiedzy:** krótki test pisemny obejmujący wiedzę przyswojoną w czasie szkolenia Transforming Communication, warunkiem zaliczenia testu jest uzyskanie 80% poprawnych odpowiedzi
- **Weryfikacja umiejętności:** ćwiczenia, warsztaty, case-study realizowane podczas wszystkich modułów merytorycznych szkolenia - obserwacja, wnioski oraz informacja zwrotna ze strony trenera TC prowadzącego szkolenie
- **Weryfikacja kompetencji społecznych:** obserwacja behawioralna prowadzona przez trenera podczas szkolenia - podczas realizowanych ćwiczeń, scenek, warsztatów w zespole, parach

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 33

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 33 Wprowadzenie i cele szkolenia	-	24-07-2024	10:00	11:00	01:00
2 z 33 Definiowanie swoich celów, Sprecyzowanie celu - SPEZIOR	-	24-07-2024	11:00	12:00	01:00
3 z 33 Zamiana języka negatywnego na język pozytywny	-	24-07-2024	12:00	13:00	01:00
4 z 33 Wzajemne zrozumienie / Rapport, Możliwości budowania wzajemnego zrozumienia (rapportu), Wskaźniki wzajemnego zrozumienia	-	24-07-2024	13:00	14:00	01:00
5 z 33 Wzajemne zrozumienie / Rapport	-	24-07-2024	14:15	15:15	01:00
6 z 33 Kotwiczenie, Zakładanie kotwicy zasobów	-	24-07-2024	15:15	16:15	01:00
7 z 33 Określenia charakterystyczne dla zmysłów, Wzrokowe wskazówki dostępu	-	24-07-2024	16:15	17:15	01:00
8 z 33 Czyj to problem?	-	24-07-2024	17:15	18:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 33 Przeszkody - blokady komunikacyjne, unikanie blokad komunikacyjnych, które przeszkadzają w porozumieniu	-	25-07-2024	09:00	10:00	01:00
10 z 33 Frazy wyrażające stany emocjonalne uporządkowane wg syst. sensorycznego	-	25-07-2024	10:00	10:30	00:30
11 z 33 Pytania otwarte - zasady, przykłady	-	25-07-2024	10:30	11:00	00:30
12 z 33 Stosowanie pytań otwartych	-	25-07-2024	11:00	12:00	01:00
13 z 33 Stosowanie słuchania odzwierciedlającego - aktywne słuchanie	-	25-07-2024	12:00	13:00	01:00
14 z 33 Doskonalenie słuchania odzwierciedlającego i spójność	-	25-07-2024	13:15	14:15	01:00
15 z 33 Prowadzone znajdowanie rozwiązań oraz ćwiczenie z modelu TC	-	25-07-2024	14:15	15:15	01:00
16 z 33 Doskonalenie pytań otwartych	-	25-07-2024	15:15	16:15	01:00
17 z 33 Agresja, brak asertywności - czy jedno i drugie	-	08-08-2024	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 33 Założenia, które transformują komunikację	-	08-08-2024	11:00	12:00	01:00
19 z 33 Komunikat "JA" - założenia, cel używania komunikatu "JA"	-	08-08-2024	12:00	13:00	01:00
20 z 33 Budowa komunikatu "JA"	-	08-08-2024	13:00	14:00	01:00
21 z 33 Metoda 2 kroków - definicja, założenia oraz cel stosowania metody	-	08-08-2024	14:15	15:15	01:00
22 z 33 Budowa metody 2 kroków	-	08-08-2024	15:15	16:15	01:00
23 z 33 Komunikat "JA" i metoda 2 kroków - przemienność i proces rozmowy	-	08-08-2024	16:15	17:15	01:00
24 z 33 Kultura informacji zwrotnej - zasady, znaczenie	-	09-08-2024	09:00	09:30	00:30
25 z 33 Używanie informacji zwrotnej wśród pracowników/Partnerów Biznesowych	-	09-08-2024	09:30	10:00	00:30
26 z 33 Metody stosowania informacji zwrotnej	-	09-08-2024	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 33 Konflikt - rozróżnianie rodzajów konfliktów i właściwe działanie	-	09-08-2024	11:00	12:00	01:00
28 z 33 Rama partnerstwa	-	09-08-2024	12:00	13:00	01:00
29 z 33 Myślenie wygrana-wygrana	-	09-08-2024	13:15	13:45	00:30
30 z 33 Rozwiązywanie konfliktów metodą wygrana-wygrana	-	09-08-2024	13:45	14:15	00:30
31 z 33 Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w przypadku różnych wartości	-	09-08-2024	14:15	15:15	01:00
32 z 33 Transformowanie trudnych sytuacji w dobre relacje	-	09-08-2024	15:15	16:15	01:00
33 z 33 Model komunikacji transformującej, Dzielenie się komunikacją transformującą; test wiedzy	-	09-08-2024	16:15	17:15	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 289,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 300,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto	176,30 PLN
---------------------------	------------

Koszt osobogodziny netto	143,33 PLN
--------------------------	------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma:

- Uznawany na całym świecie certyfikat Transforming Communication™ zabezpieczony hologramem po zakończeniu szkolenia - Komunikacja Transformująca
- **70-stronicowy skrypt zawierający wszystkie nowe pojęcia wprowadzone na treningu i wszystkie ćwiczenia z treningu**
- 3 ważne artykuły na temat zastosowań Komunikacji Transformującej™ w praktyce napisane przez Richarda Bolstada

Warunki uczestnictwa

Komunikacja Transformująca™ to warsztat prowadzony na całym świecie.

INFORMACJA: realizacji usługi odbędzie się zgodnie z wytycznymi dla organizatorów szkoleń w trakcie epidemii SARS-

CoV <https://www.gov.pl/web/koronawirus/aktualne-zasady-i-ograniczenia> - zgodność z wytycznymi GIS i MZ

Warunki organizacyjne do przeprowadzenia szkolenia:

- sala szkoleniowa-możliwość podpięcia rzutnika, na którym będzie wyświetlana prezentacja
 - podręcznik TC - podręcznik przekazany na początku I cz.szkolenia
 - długopis/krzesła
-

Warunkiem uzyskania zaświadczenia z ukończenia szkolenia i certyfikatu międzynarodowego jest obecność **min 80% czasu na szkoleniu**

Informacje dodatkowe

Daty zjazdów:

23-24.05.2024 r. oraz 13-14.06.2024 r.

Transforming Communication™ to warsztat prowadzony na całym świecie. Stworzony przez Richarda Bolstada z Nowej Zelandii, który jest mediatorem, konsultantem, trenerem coachów. Kurs oparty jest m.in. na badaniach Johna Gottmana, Thomasa Gordona, Non-Violent Communication oraz najnowszych badaniach z dziedziny komunikacji i neurologii, oraz na doświadczeniach zdobytych m. in. na terenach dotkniętych konfliktami zbrojnymi jak Czeczenia, Bośnia i Hercegowina, Egipt, a także w krajach rozwiniętych, jak Japonia i Finlandia.

Podstawa zwolnienia z podatku VAT - Dotyczy dofinansowania usług rozwojowych w co najmniej 70%.

zwolnienie na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983)

Adres

ul. Jana Kochanowskiego 32

33-100 Tarnów

woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Daraż-Gogół

E-mail kontakt@msc.edu.pl

Telefon (+48) 519 307 030