



"OPTA" AGNIESZKA
MAZIARZ-LIPKA I
LILIANA WIELICZKO
SPÓŁKA JAWNA



Komunikacja nastawiona na rozwiązania

Numer usługi 2024/06/21/6054/2191992

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 24.10.2024 do 24.10.2024

1 260,00 PLN brutto

1 260,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana dla mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw. Grupą docelową są: • właściciele firm, • osoby zarządzające, • pracownicy zajmujący stanowiska menedżerskie/kierownicze • osoby przewidziane do awansu na stanowiska menedżerskie/kierownicze • specjaliści, • osoby chcących zwiększyć swoje umiejętności komunikacyjne.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	23-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

- Wzmocnienie koncentracji na faktach
- Lepsze słuchanie i wzajemne rozumienie
- Wzmocnienie nastawienia na rozwiązania (zamiast szukania winnych, lub usprawiedliwień)

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumienie różnych poziomów komunikacji	Potrafią dopasować komunikat - czy to do emocjonalnego, czy decyzyjnego poziomu.	Test teoretyczny
		Prezentacja
Wiedza i rozumienie postawy wyrokującego i uczącego się.	Uczestnik potrafi rozpoznać postawę wyrokującego i zmodyfikować ją w kierunku uczącego się.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
Wiedza na temat mechanizmów obronnych EGO i tego jak wpływają na komunikację, zwłaszcza w trudnych sytuacjach.	Uczestnik umie określić jakie ma własne mechanizmy obrony EGO. Stosuje aktywne słuchanie i zadają właściwe pytania.	Test teoretyczny
		Deбата swobodna
Umiejętność koncentracji na faktach.	Uczestnik odróżnia fakty od ocen.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Znajomość technik aktywnego słuchania, zadawania pytań, pogłębiania zrozumienia problemu oraz generowania kilku rozwiązań zamiast jednego.	Uczestnik aktywnie słuchają rozmówcy, wykorzystując poznane techniki .	Test teoretyczny
	Wykorzystuje umiejętności w praktycznych ćwiczeniach i symulacjach	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Efekty uczenia się podzielone są na wiedzę, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się.

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

Kryteria weryfikacji zostały określone jako jednoznaczne, realne oraz możliwe do zweryfikowania. Kryteria doprecyzowują efekty uczenia się, a podczas walidacji pomogą ocenić czy dany efekt został osiągnięty.

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

W ramach jednego dostawcy OPTA A. Maziarz-Lipka i L. Wieliczko Sp.J. zapewniamy drugą osobę do przeprowadzenia walidacji niż do procesu kształcenia. Osobą prowadzącą jest Agnieszka Maziarz-Lipka a osobą prowadzącą walidację usługi jest Liliana Wieliczko.

Program

Metodologia podczas szkolenia:

Stosujemy zasadę 80:20

- 20% mini-wykładów służących jako wprowadzenie do poszczególnych bloków tematycznych
- 80% praktycznych warsztatów, a podczas nich:
 - ćwiczenia indywidualne (np. związane ze zmianą postawy),
 - odgrywanie ról, metody Dramy (np. rozmowa z podwładnym),
 - praca w grupach (np. wypracowanie rozwiązań, najlepsze praktyki),
 - testy,
 - gry.

Ramowy program szkolenia:

Moduł 1: Wstęp i test wiedzy

- Wprowadzenie do tematu szkolenia
- Poznanie oczekiwań uczestników wobec szkolenia
- Pre-test wiedzy na temat ról menedżerskich, sposobów stawiania, komunikowania i egzekwowania zadań.

Moduł 2. Dlaczego się potykamy? Ponieważ chodzimy. Dlaczego mamy problemy z komunikacją? Bo się porozumiewamy

- Różne poziomy w komunikacji – poziom emocji a poziom decyzji
- Postawa wyrokującego a postawa uczącego się
- Moje EGO a komunikacja, szczególnie gdy zaczyna być trudniej – mechanizmy obronne, utrudniające komunikację

Moduł 3. Gdzie są fakty, czyli podstawa komunikacji

- Fakty a oceny
- Czy można nie oceniać?
- Koncentracja na faktach

Moduł 4. Najpierw posłuchaj

- Aktywne słuchanie, czyli nie śpiesz się z odpowiedzią
- Techniki aktywnego słuchania, czyli pokaż że rozmówca jest ważny
- Nastawienie na rozumienie, a nie na przekonywanie

Moduł 5. Najpierw pytaj, potem daj swoje argumenty, by wypracować rozwiązania

- Potęga dobrych pytań
- Pogłębianie zrozumienia
- Kilka rozwiązań, nie jedno
- Wspólne dokonywanie wyboru najlepszego rozwiązania

Moduł 6. Test wiedzy, podsumowanie i zakończenie szkolenia

- Post-test wiedzy, porównanie wyników z pre-testem
- Podsumowanie szkolenia, dyskusja na temat dalszych kroków
- Wręczenie certyfikatów ukończenia szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Moduł 1: Wstęp i test wiedzy	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-10-2024	09:00	09:45	00:45
2 z 10 Moduł 2. Dlaczego się spotykamy? Ponieważ chodzimy. Dlaczego mamy problemy z komunikacją? Bo się porozumiewamy	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-10-2024	09:45	10:30	00:45
3 z 10 Przerwa	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-10-2024	10:30	10:45	00:15
4 z 10 Moduł 3. Gdzie są fakty, czyli podstawa komunikacji	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-10-2024	10:45	12:15	01:30
5 z 10 Przerwa	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-10-2024	12:15	12:30	00:15
6 z 10 Moduł 4. Najpierw posłuchaj	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-10-2024	12:30	13:15	00:45
7 z 10 Przerwa	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-10-2024	13:15	13:45	00:30
8 z 10 Moduł 5. Najpierw pytaj, potem daj swoje argumenty, by wypracować rozwiązania	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-10-2024	13:45	14:30	00:45
9 z 10 Przerwa	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-10-2024	14:30	14:45	00:15
10 z 10 Moduł 6. Podsumowanie I-go dnia szkolenia.	Agnieszka Maziarz-Lipka	24-10-2024	14:45	15:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	1 260,00 PLN
Koszt usługi netto	1 260,00 PLN
Koszt godziny brutto	180,00 PLN
Koszt godziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Maziarz-Lipka

Twórczyni marki DobryTrener. Od 27 prowadzi firmę OPTA, realizując projekty szkoleniowo-doradcze dla klientów.

W szkoleniach, które osobiście przeprowadziła, brało udział – lekko licząc – 28 tys. osób. Z wykształcenia psycholog, z zawodu praktyk. Certyfikowana trenerka dramy (Drama Way), konsultantka testu MTQ48 (badającego Siłę i Odporność psychiczną). Ukończyła także podyplomowe studia „Zarządzanie projektami” (WSB Wrocław) oraz kurs Moderators Design Thinking.

Autorka wielu narzędzi / gier szkoleniowych wspierających rozwój kompetencji menedżerskich (np. karty merytoryczne „Jeden menedżer, wiele ról” oraz „Delegowanie w 7 krokach”).

Wspiera w rozwijaniu kompetencji menedżerów i specjalistów zarówno w korporacjach jak i MŚP. Programy rozwojowe realizowała dla wielu wiodących w swoich branżach firm / instytucji – m.in. dla GK ENEA, Capgemini Polska Sp. z o.o., GK Eurocash, Mondelēz International, NOKIA, Diehl Controls Polska Sp. z o.o., ZF CV Systems Poland Sp. z o.o., Limango Polska Sp. z o.o., SGB-Bank S.A., Linux Polska Sp. z o.o., Fantasyexpo Sp. z o.o., Santander Bank Polska Sp. z o.o., Schaeffler Polska, ING Bank Śląski SA, Tauron, Bibby Financial Services Sp. z o.o.

W ciągu ostatnich dwóch lat zrealizowała ponad 120 godzin szkoleń miękkich (w tym także z zakresu rozwoju osobistego, komunikacji interpersonalnej), m.in. dla Grupy Eurocash SA (4 edycje szkoleń menedżerskich), NOKIA Kraków, Mondelēz International, Grupy Kapitałowej ENEA, PGNiG).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje podręcznik szkoleniowy / workbook w wersji elektronicznej (*.pdf).

Uczestnicy otrzymują także dostęp do e-pigułek wiedzy.

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 doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończenia szkolenia jest **obecność min 80% czasu trwania usługi** przez każdego uczestnika.

Usługa liczona jest w godzinach dydaktycznych. **1 godzina dydaktyczna = 45 minut zegarowych.**

Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi.

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb Twojej firmy.

Szkolenia realizujemy także w formie stacjonarnej.

Realizujemy działania rozwojowe również w formie zamkniętej – dedykowanej.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu dofinansowania na tę i inne usługi z naszej oferty. Zapraszamy do kontaktu >>
www.dobrytrener.pl

Adres

ul. Hubska 54
50-502 Wrocław
woj. dolnośląskie

Sala szkoleniowa w Hotelu Invite

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Liliana Wieliczko

E-mail lwieliczko@dobrytrener.pl

Telefon (+48) 605 634 979