

AKAT Consulting Sp.
z o.o.**Skuteczna komunikacja w zespole**

Numer usługi 2024/06/21/52158/2192673

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 19.02.2025 do 21.02.2025

5 372,64 PLN brutto

4 368,00 PLN netto

223,86 PLN brutto/h

182,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do pracowników wszystkich szczebli.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	18-02-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego komunikowania się ze współpracownikami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe zasady budowania komunikatów.	Wskazuje podstawowe zasady budowania komunikatów.	Test teoretyczny
Definiuje techniki komunikacji interpersonalnej	Wskazuje techniki komunikacji interpersonalnej	Test teoretyczny
Diagnostuje problemy komunikacyjne	Wymienia przyczyny problemów komunikacyjnych.	Test teoretyczny
Buduje swój pozytywny wizerunek	Wskazuje jakie cechy komunikatów kreują pozytywny wizerunek	Test teoretyczny
Charakteryzuje typy zachowań	Wskazuje cechy poszczególnych typów zachowań	Test teoretyczny
Dopasowuje sposób wypowiedzi do stylu zachowania rozmówcy.	Wskazuje odpowiednie metody komunikacji do typu zachowania rozmówcy.	Test teoretyczny
Przedstawia sposoby słuchania aktywnego i empatycznego.	Wskazuje cechy charakterystyczne sposobów słuchania aktywnego i empatycznego.	Test teoretyczny
Charakteryzuje cechy dobrej informacji zwrotnej.	Wskazuje cechy dobrej informacji zwrotnej.	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

Dzień 1

Moduł I - Wprowadzenie

Moduł II – Relacje – wykład. Aktywne słuchanie, prawidłowe zadawanie pytań. Zasady formułowania poprawnej wypowiedzi.

Moduł III – Różnorodność – wykład. Różnorodność sposobów przekazywania informacji.

Moduł IV – Współpraca - praca warsztatowa. Postawa otwartości i jej znaczenie. Potrzeby stron i ich znaczenie.

DZIEŃ 2

Moduł I – Komunikacja - praca warsztatowa. Czym jest efektywna komunikacja? Zasady efektywnej komunikacji. Komunikacja niewerbalna i jej znaczenie.

Moduł II – Kreatywność - praca warsztatowa. Przekazywanie informacji za pomocą różnych narzędzi komunikacyjnych.

Moduł III – Zespół. Nawiązanie efektywnej komunikacji w zespole. Odbiór komunikatów i ich zrozumienie.

Moduł IV - Klienci i zarządzanie relacjami z klientami. Nawiązanie efektywnej komunikacji z klientem.

Dzień 3

Moduł I- Wprowadzenie

Moduł II – Wartości w organizacjach – rola, znaczenie i korzyści – wykład. Profesjonalizm w kontaktach interpersonalnych, odpowiedzialność i rzetelność w wykonywanej pracy.

Moduł III – Wartości w organizacjach – ćwiczenie praktyczne.

Moduł IV – Wartości zespołu – warsztaty. Etyka w postępowaniu. Odpowiedzialność za przekazywane informacje i ich odbiór

Moduł V – Kodeks Zachowań zespołu - warsztaty - informacja zwrotna.

Test wiedzy

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

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych - 1 godz. - 45 min.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Na zakończenie usługi zostanie przeprowadzony test teoretyczny jednokrotnego wyboru, który podlega ocenie przez Walidatora.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Moduł I, Moduł II	Violetta Sulima	19-02-2025	09:00	12:00	03:00
2 z 10 przerwa	Violetta Sulima	19-02-2025	12:00	12:15	00:15
3 z 10 MODUŁ IV, MODUŁ III	Violetta Sulima	19-02-2025	12:15	15:15	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 MODUŁ I, MODUŁ II	Violetta Sulima	20-02-2025	09:00	12:00	03:00
5 z 10 PRZERWA	Violetta Sulima	20-02-2025	12:00	12:15	00:15
6 z 10 MODUŁ III, MODUŁ IV	Violetta Sulima	20-02-2025	12:15	15:15	03:00
7 z 10 MODUŁ I, MODUŁ II, MODUŁ III	Violetta Sulima	21-02-2025	09:00	12:00	03:00
8 z 10 PRZERWA	Violetta Sulima	21-02-2025	12:00	12:15	00:15
9 z 10 Moduł IV, Moduł V	Violetta Sulima	21-02-2025	12:15	15:00	02:45
10 z 10 Test wiedzy	-	21-02-2025	15:00	15:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 372,64 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 368,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	223,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	182,00 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.

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, komunikacji oraz budowania zespołów 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.

Informacje dodatkowe

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

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Adres

ul. Kleczkowska 45
50-227 Wrocław
woj. dolnośląskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686