



## Wywieranie wpływu i budowanie dobrych relacji - szkolenie

Numer usługi 2024/06/21/28312/2192780

4 520,25 PLN brutto

3 675,00 PLN netto

215,25 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

INTERACTIFS  
POLSKA SPÓŁKA Z  
OGRAŃCZONA  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 25.09.2024 do 26.09.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie dedykujemy wszystkim tym, którzy aby zrealizować swoje cele zawodowe, potrzebują skutecznie i harmonijnie współpracować z innymi.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	20-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	21
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa pt. "Wywieranie wpływu i budowanie dobrych relacji" przygotowuje do samodzielnego realizowania obranych celów spotkań i rozmów zawodowych według poznanej metody, skutkującej skuteczną współpracą z innymi. Na koniec szkolenia uczestnik zna i stosuje 12 narzędzi komunikacji Dyscypliny Interactifs.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<b>WIEDZA:</b> definiuje narzędzia Dyscypliny Interactifs	<ol style="list-style-type: none"><li>1. używa narzędzi Dyscypliny Interactifs do prowadzenia skutecznych rozmów zawodowych</li><li>2. definiuje precyzyjne cele planowanych rozmów i używa właściwych pytań w rozmowie</li><li>3. charakteryzuje pojęcie dobrze sporządzonej notatki w rozmowie</li></ol>	Test teoretyczny
<b>UMIEJĘTNOŚCI:</b> przygotowuje się do rozmowy zawodowej w sposób pozwalający osiągnąć założone cele	<ol style="list-style-type: none"><li>1. samodzielnie sporządza wprowadzenie w temat w formie pisemnej jako część przygotowania do rozmowy zawodowej</li></ol>	Test teoretyczny
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE:</b> skutecznie komunikuje się z klientami i współpracownikami wyrażając wprost i z szacunkiem swoją opinię na dany temat	<ol style="list-style-type: none"><li>1. uważnie słucha wypowiedzi rozmówcy i adekwatnie reaguje przez zadawanie otwartych pytań,</li><li>2. prezentuje w rozmowach postawę partnerską</li></ol>	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.

10:00 – 11:30

Czym jest dobra relacja i jakie są jej warunki

Czym jest wywieranie wpływu a czym nie jest

Jakiej rozmowy każdy oczekuje

ćwiczenie bazowe nr 1 z trenerem

11:30 – 11:45 przerwa kawowa

11:45 – 13:15 omówienie narzędzi z ćwiczenia bazowego nr 1

13:15 – 14:15 lunch

14:15 – 15:45 ćwiczenie bazowe nr 2 z trenerem

15:45 – 16:00 przerwa kawowa

16:00 – 18:00 odkrywanie i omówienie pozostałych z 12 narzędzi komunikacji – dodatkowe ćwiczenia, w tym pierwsze ćwiczenie nagrywane (ew. kolejnego dnia)

## Dzień 2.

10:00 – 11:30

Przypomnienie narzędzi z dnia 1.

Nagranie ćwiczenia wideo i jego walidacja

11:30 – 11:45 przerwa kawowa

11:45 – 13:15 Nagranie ćwiczenia wideo i jego walidacja przez trenera

13:15 – 14:15 lunch

14:15 – 15:45 Nagranie ćwiczenia wideo i jego walidacja przez trenera

15:45 – 16:00 przerwa kawowa

16:00 – 18:00 Nagranie ćwiczenia wideo i jego walidacja przez trenera

18.00 - 18.15 Walidacja

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 3</b> Szkolenie stacjonarne: Wywieranie wpływu i budowanie dobrych relacji - dzień 1	Grażyna Jaworska-Piotrowska	25-09-2024	10:00	18:00	08:00

---

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>2 z 3</span> Szkolenie stacjonarne: Wywieranie wpływu i budowanie dobrych relacji - dzień 2	Grażyna Jaworska-Piotrowska	26-09-2024	10:00	18:00	08:00
<span>3 z 3</span> Walidacja	-	26-09-2024	18:00	18:15	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 520,25 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 675,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Grażyna Jaworska-Piotrowska

Trenerka Interactifs od 2016 roku. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w dziedzinie zarządzania zasobami ludzkimi, które zdobywała w międzynarodowych firmach. W ostatnich latach pełniła m.in. funkcję Dyrektorki Zarządzającej Procesem Transformacji Omnicanal i Prezeski Fundacji Leroy Merlin Polska.

Jako executive coach wsparła już ponad 500 klientów w obszarach business, leadership i life coaching. Pomaga zarządom i działom HR w tworzeniu i wdrażaniu strategii biznesowych, podkreślając znaczenie zarządzania kapitałem ludzkim jako czynnika decydującego o efektywności organizacji.

Specjalizuje się w budowaniu modeli zarządzania i struktur organizacyjnych, zarządzaniu zmianą oraz w rozwoju przywództwa. Dwukrotnie była nagradzana na Kongresie Kadry za programy rozwojowe i talentowe. Wyróżniona także nagrodą Neptuna za działania CSR.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe w formie drukowanej:

- podręcznik, zawierający wiedzę ze szkolenia, w który mieszczą się strony wykorzystywane podczas ćwiczeń podczas szkolenia

- tzw. ściągą, dwustronna broszura w formacie A5, gdzie zebrane jest opisane hasłowo 12 narzędzi komunikacyjnych Dyscypliny Interactifs

- książkę autorstwa Alana H. Palmera "Mówię wprost. Krótsze spotkania. Większa skuteczność. Lepsze relacje.", opisującą 12 narzędzi komunikacyjnych Dyscypliny Interactifs

oraz

- długospis, jeśli nie mają swojego.

## Adres

al. Aleje Jerozolimskie 148

02-326 Warszawa

woj. mazowieckie

Szkolenie odbywa się w profesjonalnym centrum konferencyjno-eventowym Smak Kariery, oferującym przestronne klimatyzowane pomieszczenia, wyposażone w stoły, wygodne krzesła oraz duży ekran i flipchart.

Na uczestników czeka stała przerwa kawowa oraz lunch z możliwością wyboru dania mięsnego lub wegetariańskiego oraz na życzenie - z uwzględnieniem innych wykluczeń żywieniowych.

Do centrum można dojechać komunikacją miejską. Parking dla uczestników szkolenia jest bezpłatny.

## Kontakt



**Anna Romaniecka-Mankiewicz**

**E-mail** [anna.romaniecka@interactifs.com](mailto:anna.romaniecka@interactifs.com)

**Telefon** (+48) 608 766 646