

Instytut Kreowania  
Przedsiębiorczości  
Sp. z o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

**Szkolenie z asertywności, radzenia sobie ze stresem, rozwiązywania konfliktów - zaawansowane strategie i techniki: przywództwa, skutecznej komunikacji i współpracy zespołowej, natychmiastowej redukcji stresu, zarządzania sobą oraz emocjami w trudnych sytuacjach biznesowych.**

Numer usługi 2024/09/11/163493/2304701

📍 Włocławek / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 16.01.2025 do 17.01.2025

1 230,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

76,88 PLN brutto/h

62,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Identyfikator projektu</b>	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie dedykowane jest:</p> <p>Przedsiębiorcom i właścicielom firm, którzy chcą zwiększyć efektywność swojego biznesu i wprowadzać nowoczesne rozwiązania.</p> <p>Menedżerom i kierownikom średniego oraz wyższego szczebla, odpowiedzialnym za rozwój sprzedaży, zarządzanie zespołem oraz strategię firmy.</p> <p>Pracownikom działów sprzedaży, marketingu, zasobów ludzkich i innowacji, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności i podnieść efektywność swoich działań.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	27-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w nowoczesne strategie i techniki radzenia sobie z presją klientów, stawiania asertywnych granic, redukcji stresu i przeciwdziałania wypaleniu. Uczestnicy poznają techniki samoregulacji emocjonalnej oraz asertywnej komunikacji, co pomoże w efektywnych rozmowach z klientami.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznanie skutecznych strategii i technik zarządzania swoimi emocjami tak aby nas wspierały.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesie kompetencje w samoregulacji	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauczenie się wyrażania swoich potrzeb i intencji.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Pozna podstawy asertywności.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesienie kompetencji w zarządzaniu stresem.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Nauczy się zarządzać konfliktem.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny
Podniesie kompetencje w budowaniu zespołu.	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad.	Test teoretyczny

# 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 kryteriach 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**

Dzień 1

09:00-09:15

- Doprecyzowanie indywidualnych potrzeb uczestników szkolenia, w zakresie agendy merytorycznej szkolenia.
- Zawarcie kontraktu - reguły według których będziemy pracować podczas szkolenia.

09:15-11:00 – 1 część modułu I - Przywództwo sytuacyjne i scenariuszowe.

11:00-11:15 – przerwa kawowa

11:15-13:00 – 2 część modułu I - Przywództwo sytuacyjne i scenariuszowe.

13:00 – 13:30 Przerwa obiadowa

13:30 – 15:15 Moduł II.

15:15– 16:45 Moduł IV.

Dzień 2

09:00-11:00 – modułu I – Analiza postawy i komunikacji, własnej oraz: współpracowników, przełożonych i podwładnych

11:00-11:15 – przerwa kawowa

11:15-13:00 – modułu II

13:00 – 13:30 Przerwa obiadowa

13:30 – 15:15 Moduł III.

15:15 – 17:00 Moduł IV

Ustalenie indywidualnego planu działań wdrożeniowych, na bazie poznanych treści szkolenia

Podsumowanie i zakończenie szkolenia.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 14</b> Powitanie i wprowadzenie	Michał Misztal	16-01-2025	09:00	09:15	00:15
<b>2 z 14</b> Przywództwo sytuacyjne i scenariuszowe	Michał Misztal	16-01-2025	09:15	11:00	01:45
<b>3 z 14</b> Przerwa kawowa	Michał Misztal	16-01-2025	11:00	11:15	00:15
<b>4 z 14</b> moduł I - Przywództwo sytuacyjne i scenariuszowe	Michał Misztal	16-01-2025	11:15	13:00	01:45
<b>5 z 14</b> Przerwa obiadowa	Michał Misztal	16-01-2025	13:00	13:30	00:30
<b>6 z 14</b> Ćwiczenia praktyczne, narzędzia, feedback	Michał Misztal	16-01-2025	13:30	15:15	01:45
<b>7 z 14</b> Sesja progresywna, treningowa	Michał Misztal	16-01-2025	15:15	16:30	01:15
<b>8 z 14</b> Analiza postawy i komunikacji, własnej oraz współpracowników w, przełożonych i podwładnych	Michał Misztal	17-01-2025	09:00	11:00	02:00
<b>9 z 14</b> Przerwa kawowa	Michał Misztal	17-01-2025	11:00	11:15	00:15
<b>10 z 14</b> Model konstruktywnej konfrontacji, model dynamiki eskalacji emocji, ćwiczenia	Michał Misztal	17-01-2025	11:15	13:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 14</b> Zarządzanie trudną sytuacją biznesową. Aikido komunikacyjne	Michał Misztal	17-01-2025	13:00	15:15	02:15
<b>12 z 14</b> Przerwa obiadowa	Michał Misztal	17-01-2025	13:00	13:30	00:30
<b>13 z 14</b> Pięć sekretów skutecznej komunikacji	Michał Misztal	17-01-2025	15:15	16:45	01:30
<b>14 z 14</b> Podsumowanie i indywidualne planywdrożeńiowe	Michał Misztal	17-01-2025	16:45	17:00	00:15

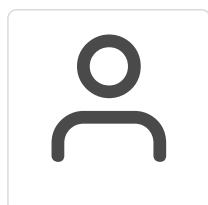
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 230,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	76,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	62,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Michał Misztal

Prezes Startup Academy, trener biznesu, koordynator i twórca licznych programów nauczania przedsiębiorczości, ekspert Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w zakresie oceny innowacyjności startupów.

Jest autorem biznesowych programów edukacyjnych dla początkujących przedsiębiorców, dla których przeprowadził kilka tysięcy godzin doradczych. Był konsultantem przy kilkudziesięciu procesach inwestycyjnych, z których wiele zakończyło się powodzeniem. Z sukcesem pozyskał wiele dotacji na rozwój firm, których kwoty przekroczyły 20 mln zł.

Przez 11 lat pracował nad rozwojem przedsiębiorczości w Polsce w ramach Fundacji AIP. Opiekował się ponad 600 startupami spośród różnych branż pełniąc następnie rolę Dyrektora Regionalnego AIP. Współtworzył fundusz inwestycyjny AIP Seed Capital, zajmując się selekcją i scoutingiem startupów. Następnie objął zarządzanie sprzedażą warszawskich Business Linków – akceleratorów biznesu i przestrzeni coworkingowych.

W ramach międzynarodowego programu unijnego Speed Up w latach 2017-2021 doradzał Urzędowi Miasta Stołecznego Warszawy w zakresie tworzenia ekosystemu startupowego w stolicy. Świetnie czuje się w roli trenera lub prelegenta – prowadził dziesiątki szkoleń i występował na wielu konferencjach biznesowych i startupowych, wspierając rozwój największej w Europie organizacji startupowej.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Metody szkoleniowe:

Wykłady interaktywne

Studia przypadków (case studies)

Warsztaty praktyczne

Ćwiczenia grupowe

Symulacje i scenariusze

Dyskusje i sesje Q&A

## Adres

ul. Kawka 6  
87-800 Włocławek  
woj. kujawsko-pomorskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Justyna Ratajczak**

**E-mail** [justyna@startupacademy.pl](mailto:justyna@startupacademy.pl)

**Telefon** (+48) 504 394 734