



Jak rozmawiać, żeby się dogadać - podstawy komunikacji - w tym komunikacja bez przemocy (NVC)

Numer usługi 2024/10/02/18644/2340263

2 500,00 PLN brutto
2 500,00 PLN netto
156,25 PLN brutto/h
156,25 PLN netto/h

Towarzystwo
Oświatowo-
Naukowe "Inter-
Wiedza" Sp. z o.o.



📍 Opole / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 11.01.2025 do 12.01.2025

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

- **Pracownicy firm** na wszystkich poziomach organizacyjnych, którzy chcą poprawić swoje kompetencje komunikacyjne w miejscu pracy, szczególnie w zespołach projektowych, sprzedaży, obsłudze klienta i zarządzaniu.
- **Liderzy i menedżerowie**, pragnący lepiej zarządzać swoimi zespołami poprzez poprawę komunikacji i lepsze rozwiązywanie konfliktów.
- **Osoby pracujące z klientami**, w tym HR, obsługa klienta, negocjatorzy i mediatorzy, które chcą poprawić swoje umiejętności radzenia sobie z trudnymi rozmowami.
- **Osoby prywatne**, które chcą poprawić jakość relacji osobistych (w rodzinie, z partnerem, przyjaciółmi) oraz skutecznie radzić sobie z emocjami i konfliktami.

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

10-01-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nauczenie uczestników skutecznych technik komunikacji interpersonalnej, z uwzględnieniem zasad komunikacji bez przemocy (NVC). Zdobędą umiejętności lepszego rozumienia potrzeb i emocji zarówno własnych, jak i rozmówców, co pozwoli na budowanie pozytywnych, pełnych zaufania relacji oraz skuteczniejsze rozwiązywanie konfliktów. Szkolenie ma na celu rozwój kompetencji komunikacyjnych, tj. aktywne słuchanie, wyrażanie emocji bez oceniania i formułowanie jasnych, komunikatów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się podstawowymi zasadami skutecznej komunikacji interpersonalnej	Uczestnik potrafi wymienić i opisać podstawowe zasady skutecznej komunikacji (np. jasność komunikatów, aktywne słuchanie, empatia). Uczestnik w praktycznych ćwiczeniach potrafi zaprezentować model efektywnej rozmowy, stosując aktywne słuchanie i formułowanie jasnych komunikatów.	Debata swobodna
Zna zasady komunikacji bez przemocy (NVC)	Opisuje elementy NVC i wie, jak każdy z nich wpływa na skuteczność komunikacji.; formułuje komunikaty zgodnie z zasadami NVC, uwzględniając własne emocje i potrzeby, nie oceniając rozmówcy.	Debata swobodna
Umiejętnie identyfikuje własne emocje i potrzeby	Formułuje wypowiedzi, uwzględniając swoje uczucia i potrzeby w sposób klarowny i empatyczny.	Debata swobodna
Aktywnie słucha i empatycznie reaguje	Stosuje techniki aktywnego słuchania (np. parafraza, odzwierciedlanie uczuć); reaguje empatycznie na komunikaty rozmówcy, zwracając uwagę na jego emocje i potrzeby, zamiast oceniać lub krytykować.	Debata swobodna

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 kryteria ich 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

PROGRAM:

Lp.	Nazwa zajęć edukacyjnych	Wymiar godzin zajęć edukacyjnych
1.	Podstawy komunikacji	16
2.	Komunikacja werbalna i niewerbalna	
3.	Bariery komunikacyjne	
4.	Zarządzanie emocjami. Rozpoznawanie uczuć i potrzeb.	
5.	Aktywne słuchanie i budowanie zaufania	
6.	Wyrażanie próśb zamiast żądań	
7.	Rozwiązywanie konfliktów w duchu NVC.	
8.	Dyplomatyczne wyznaczanie granic	
RAZEM:		16

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestnika, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- brak.

Liczba godzin usługi obejmuje godziny lekcyjne, natomiast harmonogram uwzględni godziny zegarowe obejmujące 45 minut (godzina lekcyjna) + 15 minut (przerwa); przerwy między zajęciami są ustalone elastycznie i podlegają sumowaniu

WARUNKI ORGANIZACYJNE:

Maksymalna liczba osób w grupie: 20

Liczba stanowisk przydzielona na jedną grupę: 20

Wyposażenie sali szkoleniowej:

Sala szkoleniowa wyposażona jest w liczbę stanowisk umożliwiających swobodne przyswajanie wiedzy przez uczestników. Sala jest klimatyzowana z dostępem do Wi-Fi. Do dyspozycji kursanta pozostają odpowiednie warunki sanitarne zgodnie z obowiązującymi przepisami BHP.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Podstawy komunikacji	Barbara Ogrodniczak	11-01-2025	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Komunikacja bez przemocy	Barbara Ogrodniczak	12-01-2025	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Barbara Ogrodniczak

Prowadzi szkolenia, sesje coachingowe, projekty rozwojowe, projekty konsultingowe (usprawniające organizację). Wspiera firmy w poszukiwaniu rozwiązań w sytuacjach, kiedy doświadczyły "zastoju" - sposobu organizacji, współpracy ludzi tworzących organizację, procesowego. Pomaga dokonać analizy sytuacji, zaprojektować działania zmierzające w pożądanym kierunku i wyznaczyć lub nawet postawić pierwsze kroki. Jest marketingowcem z

doświadczeniem w zakresie rozwoju biznesu z ponad 12letnim doświadczeniem. Wierzy w ludzi, ich potencjał oraz możliwości, dlatego wspiera w rozwoju organizacji i pomaga stawiać kroki w stronę przyszłości, do której dążą.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dostępne są dla uczestników na czas trwania szkolenia.

Adres

ul. Władysława Reymonta 16
45-066 Opole
woj. opolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Paulina Maiwald

E-mail pmaiwald@interwiedza.pl

Telefon (+48) 604 200 006