



UNICO SP. Z O.O.



## Unico Marketing: Efektywna komunikacja - Klucz do sukcesu. Profesjonalne szkolenie z Renatą Rybacką.

Numer usługi 2024/10/02/160223/2340559

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 26 h

📅 18.11.2024 do 20.11.2024

4 500,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

173,08 PLN brutto/h

173,08 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie adresowane jest do osób na różnych etapach kariery, które pragną efektywniej komunikować się i osiągać sukcesy zawodowe oraz osobiste.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Pracownicy korporacyjni i menedżerowie</b> - potrzebujący skutecznej komunikacji do zarządzania zespołami i negocjacji.</li><li>• <b>Przedsiębiorcy i właściciele firm</b> - zainteresowani budowaniem relacji biznesowych i prezentacją projektów.</li><li>• <b>Specjaliści HR i trenerzy</b> - zajmujący się rozwijaniem umiejętności interpersonalnych w organizacjach.</li><li>• <b>Osoby poszukujące rozwoju osobistego</b> - chcące poprawić swoje umiejętności komunikacyjne i emocjonalne.</li><li>• <b>Studenci i absolwenci</b> - przygotowujący się do rynku pracy, gdzie komunikacja jest kluczową kompetencją.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	26
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego wykorzystania wiedzy oraz umiejętności niezbędnych do efektywnej komunikacji w życiu prywatnym i zawodowym. Usługa prowadzi do zrozumienia i praktycznego zastosowania technik aktywnego słuchania, empatii oraz asertywności. Szkolenie przygotowuje do tworzenia i utrzymania pozytywnych relacji interpersonalnych, zarządzania konfliktami oraz efektywnego wyznaczania i realizowania celów osobistych i zawodowych metodą SMART.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą na temat znaczenia efektywnej komunikacji i wdzięczności.	Wymienia cechy idealnej komunikacji i wpływu wdzięczności na relacje.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą na temat identyfikacji i minimalizacji nieporozumień.	Wymienia źródła nieporozumień i opisuje technik ich redukcji.	Test teoretyczny
Stosuje techniki aktywnego słuchania do budowania relacji.	Demonstruje użycie technik aktywnego słuchania.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Stosuje techniki asertywności bez konfliktów.	Konstruuje asertywne komunikaty.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Demonstruje radzenie sobie w sytuacjach konfliktowych.	Dobiera i stosuje strategie rozwiązywania konfliktów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Posługuje się wiedzą na temat wyznaczania i realizacji celów zgodnie z metodologią SMART.	Planuje cele krótko- i długoterminowe oraz określa ich osiągnięcie.	Prezentacja

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, zaświadczenie potwierdzające 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?**

Tak, zaświadczenie 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?

Tak, zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Odkryj sekrety skutecznej komunikacji i klucze do sukcesu z naszym wyjątkowym szkoleniem "Efektywna komunikacja i klucz do sukcesu"! Czy chcesz nawiązywać głębsze relacje, osiągać cele zawodowe i osobiste, a także radzić sobie z wyzwaniami dnia codziennego z większą pewnością siebie? To szkolenie jest dla Ciebie!

To intensywne 3-dniowe szkolenie poprowadzi wybitna trenerka, **Dr Renata Rybacka** - Coach i Mentor, certyfikowany trener metody Neurolingwistycznego Programowania. Z jej bogatym doświadczeniem pedagogicznym, psychologicznym i filozoficznym, uczestnicy szkolenia zyskają unikalną okazję do rozwoju osobistego i zawodowego pod jej fachowym okiem. Nie przegap szansy na przełom w Twojej zdolności komunikacji i otwórz drzwi do nowych możliwości.

#### Dołącz do nas i naucz się:

- **Komunikować z wpływem:** Opanuj sztukę przekazu, który rezonuje i inspiruje.
- **Budować trwałe relacje:** Zdobądź umiejętności, które pomogą Ci tworzyć silne i pozytywne więzi.
- **Być asertywnym bez konfliktów:** Wyrażaj swoje potrzeby i granice w sposób szanujący siebie i innych.
- **Zarządzać emocjami:** Naucz się technik, które pozwolą Ci panować nad emocjami i wykorzystywać je na swoją korzyść.
- **Osiągać cele z precyzją:** Wyznaczaj i realizuj cele zgodnie z metodologią SMART, aby każdy krok przybliżał Cię do sukcesu.

#### Co zyskasz?

- **Kompetencje komunikacyjne:** Zostań mistrzem słowa, zarówno w mowie, jak i piśmie.
- **Asertywność:** Stań się osobą, która potrafi stawiać granice i efektywnie komunikować swoje potrzeby.
- **Umiejętności interpersonalne:** Rozwijaj relacje, które przynoszą radość i satysfakcję w każdym aspekcie życia.
- **Techniki radzenia sobie z konfliktami:** Ucz się od najlepszych, jak przekształcać konflikty w możliwości.
- **Narzędzia do rozwoju osobistego:** Odkryj strategie, które pomogą Ci rosnąć i osiągać coraz więcej.

**Zapisz się już dziś!** Nie przegap okazji, aby odblokować swój pełny potencjał komunikacyjny i otworzyć drzwi do nowych możliwości. Czekamy na Ciebie, aby wspólnie kroczyć ścieżką do sukcesu.

#### Twoja przyszłość zaczyna się tutaj!

#### Dzień I

##### Moduł I: Komunikacja i wdzięczność

- Czym jest komunikacja i wdzięczność?
- Trudności w komunikacji i korzyści z wdzięczności.
- Rodzaje komunikacji i praktykowanie wdzięczności.
- Cechy idealnej komunikacji i jak kształtować wdzięczność.

##### Moduł II: Nieporozumienia i świadomość

- Skąd biorą się nieporozumienia w relacjach?
- Czym jest świadomość i podświadomość?
- Ocena zachowań i współpraca z podświadomością.
- Minimalizowanie negatywnego wpływu wyobrażeń.

Przerwa na lunch (13:00 – 13:30)

##### Moduł III: Relacje, zaufanie i cele

- Jak budować relacje i zaufanie dzięki aktywnemu słuchaniu?
- Jak wyznaczać cele krótko i długoterminowe?
- Narzędzia aktywnego słuchania i charakterystyka celu.
- Zadawanie pytań, parafrazowanie i koncepcja SMART.
- Weryfikacja postępów w uczeniu się.

## Dzień II

### Moduł I: Asertywność i zmiana nawyków

- Jak być asertywnym i zmienić złe nawyki?
- Techniki asertywności i budowanie nawyków.
- Jak budować asertywny komunikat i etapy zmiany nawyków.

### Moduł II: Informacja zwrotna i emocje

- Jak zwracać uwagę bezpiecznie dla relacji?
- Czym są emocje i sposoby na radzenie sobie z nimi.
- Komunikat JA vs. TY i strategię radzenia sobie z emocjami.

Przerwa na lunch (13:00 – 13:30)

### Moduł III: Konflikty, szczęście i perswazja

- Jak radzić sobie w sytuacjach konfliktowych?
- Czym jest szczęście i jak być szczęśliwym?
- Style budowania relacji i język perswazji vs. manipulacja.
- Weryfikacja postępów w uczeniu się.

## Dzień III

### Moduł I: Perswazja i kreatywność

- Język perswazji i manipulacja.
- Potencjał twórczy i czy kreatywności można się nauczyć?
- Różnice między manipulacją a perswazją i narzędzia pobudzające kreatywność.

Przerwa na lunch (13:00 – 13:30)

### Moduł II: Rozwój osobisty (4h)

- Rozwój osobisty jako proces.
- Rozpoczynanie drogi rozwoju osobistego.
- Narzędzia i strategię rozwoju osobistego.
- Planowanie dalszych kroków na drodze rozwoju osobistego.

### Walidacja efektów uczenia się (15:30 - 16:00)

#### Uczestnik po szkoleniu "Efektywna komunikacja i klucz do sukcesu" będzie mógł:

- Zrozumieć pojęcie komunikacji: Wiedzieć, czym jest komunikacja, potrafić wymienić cechy idealnej komunikacji oraz rozumieć, skąd się biorą bariery w komunikacji.
- Rozpoznawać i minimalizować nieporozumienia: Wiedzieć, gdzie pojawiają się nieporozumienia między ludźmi i potrafić je zminimalizować.
- Stosować techniki aktywnego słuchania: Używać technik aktywnego słuchania w celu budowania lepszych relacji.
- Budować relacje międzyludzkie: Potrafić budować i poprawiać relacje pomiędzy ludźmi.
- Wykorzystywać techniki asertywności: Znać i stosować techniki asertywności, umieć budować asertywny komunikat.
- Radzić sobie w sytuacjach konfliktowych: Potrafić poradzić sobie w sytuacjach konfliktowych i unikać ich.
- Znać strategię radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych: Rozumieć różne strategię radzenia sobie w konfliktach i potrafić je stosować.
- Wyznaczać cele: Umieć wyznaczać cele krótko- i długoterminowe z wykorzystaniem koncepcji SMART.
- Rozwijać się osobiste: Znać narzędzia i strategię rozwoju osobistego i zaplanować dalsze kroki w tym kierunku.

- 
- Szkolenie prowadzone w grupach do 10 osób
  - Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
  - Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
  - Usługa realizowana jest w 26 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
  - Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
  - Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: raporty z logowania z aplikacji Zoom.
  - Przerwy na lunch i kawę wliczają się do godzin usługi.
  - Zajęcia praktyczne: 14 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 14 godzin dydaktycznych

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 14</b> Dzień 1. Moduł I: Komunikacja i wdzięczność	Renata Rybacka	18-11-2024	09:00	11:30	02:30
<b>2 z 14</b> Dzień 1. Moduł II: Nieporozumienia i świadomość	Renata Rybacka	18-11-2024	11:30	13:00	01:30
<b>3 z 14</b> Dzień 1. Przerwa na lunch	Renata Rybacka	18-11-2024	13:00	13:30	00:30
<b>4 z 14</b> Dzień 1. Moduł III: Relacje, zaufanie i cele	Renata Rybacka	18-11-2024	13:30	15:45	02:15
<b>5 z 14</b> Dzień 1. Weryfikacja postępów w uczeniu się.	Renata Rybacka	18-11-2024	15:45	16:00	00:15
<b>6 z 14</b> Dzień 2. Moduł I: Asertywność i zmiana nawyków	Renata Rybacka	19-11-2024	09:00	11:30	02:30
<b>7 z 14</b> Dzień 2. Moduł II: Informacja zwrotna i emocje	Renata Rybacka	19-11-2024	11:30	13:00	01:30
<b>8 z 14</b> Dzień 2. Przerwa na lunch	Renata Rybacka	19-11-2024	13:00	13:30	00:30
<b>9 z 14</b> Dzień 2. Moduł III: Konflikty, szczęście i perswazja	Renata Rybacka	19-11-2024	13:30	15:45	02:15
<b>10 z 14</b> Dzień 2. Weryfikacja postępów w uczeniu się.	Renata Rybacka	19-11-2024	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 14</b> Dzień 3. Moduł I: Perswazja i kreatywność	Renata Rybacka	20-11-2024	10:30	12:00	01:30
<b>12 z 14</b> Dzień 3. Przerwa na lunch	Renata Rybacka	20-11-2024	12:00	12:30	00:30
<b>13 z 14</b> Dzień 3. Moduł II: Rozwój osobisty	Renata Rybacka	20-11-2024	12:30	15:30	03:00
<b>14 z 14</b> Walidacja	-	20-11-2024	15:30	16:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	173,08 PLN
Koszt osobogodziny netto	173,08 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Renata Rybacka

Dr. Renata Rybacka - Coach i Mentor,, Certyfikowany Trener metody Neurolingwistycznego Programowania; wykładowca studiów podyplomowych (Uczelnia Łukaszeński w Warszawie), doktor nauk społecznych w dyscyplinie nauki o bezpieczeństwie, absolwentka studiów pedagogicznych, kursów psychologicznych i filozoficznych oraz podyplomowych studiów w zakresie Mediator Sądowy i Pozasądowy, Psychotraumatolog, Przywództwo i Coaching.

Założycielka firmy szkoleniowej Sztuka Komunikacji, uczestniczka wielu Międzynarodowych Konferencji Naukowych w Polsce i za granicą, autorką kilkunastu artykułów naukowych o tematyce m.in. bezpieczeństwa społecznego, wpływu wartości moralnych na społeczeństwo, siły mediacji czy

zagadnień filozoficznych.

Autorka książek i bajek i dzieci.

<https://rybackarenata.pl/>

[https://www.instagram.com/rybacka\\_renata/](https://www.instagram.com/rybacka_renata/)

<https://www.linkedin.com/in/renata-rybacka/>

<https://www.youtube.com/channel/UCWkyq0Q-aFJxZ1TptFvlx-w>

<https://open.spotify.com/show/5cZSSHwp0c05wG7RtLQfu4>

<https://www.tiktok.com/@rybacka.renata>

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

### Informacje dodatkowe

#### Możliwość dostosowania terminu

Monika Lisser, tel. (+48) 607 711 681.

**Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji.**

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale szkoleniowe są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico Sp. z o.o. jest ubezpieczone.

---

**Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.**

*Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).*

## Adres

ul. Wesoła 10

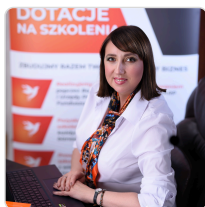
87-100 Toruń

woj. kujawsko-pomorskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Monika Lisser**

**E-mail** [m.lisser@unico-szkolenia.pl](mailto:m.lisser@unico-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 607 711 681