



UNICO SP. Z O.O.



Unico Biznes: Sztuka komunikacji. Jak skutecznie komunikować się w zespole. Szkolenie z Katarzyną Pawłowską.

Numer usługi 2024/11/15/160223/2413112

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 47 h

📅 16.12.2024 do 20.12.2024

7 564,50 PLN brutto

6 150,00 PLN netto

160,95 PLN brutto/h

130,85 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie „Sztuka komunikacji” jest skierowane do osób, które chcą doskonalić swoje umiejętności komunikacyjne w kontekście zawodowym i interpersonalnym. W szczególności dedykowane jest:</p> <ul style="list-style-type: none">• Menedżerom i liderom zespołów, którzy chcą efektywnie zarządzać relacjami w grupie.• Pracownikom działów HR i specjalistom ds. komunikacji wewnętrznej.• Osobom, które chcą poprawić swoje umiejętności w zakresie rozwiązywania konfliktów i udzielania informacji zwrotnej.• Pracownikom organizacji pozarządowych, którzy w swojej pracy koncentrują się na budowaniu dialogu i współpracy.• Wszystkim zainteresowanym rozwijaniem umiejętności aktywnego słuchania i przekazywania jasnych komunikatów w życiu codziennym oraz zawodowym.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	15-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	47
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego wykorzystania zasad komunikacji interpersonalnej w kontekście zawodowym i osobistym. Usługa prowadzi do praktycznego stosowania narzędzi aktywnego słuchania, budowania relacji i rozwiązywania konfliktów. Szkolenie przygotowuje do zrozumienia modeli komunikacyjnych, takich jak model 4 uszu von Thuna oraz komunikacja bez przemocy, wspierając rozwój umiejętności udzielania informacji zwrotnej i budowania dobrej atmosfery w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji	
Rozpoznaje i stosuje podstawowe zasady komunikacji interpersonalnej.	omawia definicje i funkcje komunikacji,	Wywiad ustrukturyzowany	
	charakteryzuje podstawowe bariery komunikacyjne (np. „brudna dwunastka” Th. Gordona),	Wywiad ustrukturyzowany	
	wyjaśnia model 4 uszu von Thuna.	Wywiad ustrukturyzowany	
Posługuje się technikami aktywnego słuchania.	omawia trzy poziomy słuchania,	Wywiad ustrukturyzowany	
	charakteryzuje narzędzia wspierające aktywne słuchanie,	Wywiad ustrukturyzowany	
	identyfikuje czynniki utrudniające efektywne słuchanie.	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny	
Udostępnia i przyjmuje konstruktywną informację zwrotną.	omawia zasady udzielania informacji zwrotnej (np. model FUKO, komunikat JA),	Wywiad ustrukturyzowany	
	stosuje techniki radzenia sobie z emocjami podczas udzielania i przyjmowania informacji zwrotnej,	Obserwacja w warunkach symulowanych Wywiad swobodny	
	praktykuje wybrane modele informacji zwrotnej.		Obserwacja w warunkach symulowanych
			Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje i rozwiązuje konflikty w zespole.	omawia typy konfliktów wg Christophera Moore'a,	Wywiad ustrukturyzowany
	charakteryzuje postawy w sytuacji konfliktowej wg Thomasa i Kilmanna,	Wywiad ustrukturyzowany
	proponuje metody rozwiązywania konfliktów.	Wywiad ustrukturyzowany
Tworzy pozytywny klimat komunikacyjny w zespole.	analizuje style komunikacji,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	charakteryzuje model komunikacji bez przemocy,	Wywiad ustrukturyzowany
	stosuje techniki doceniania i budowania relacji (np. informacja dodająca skrzydeł).	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wywiad swobodny		

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

Dobra komunikacja to nie tylko umiejętność przekazywania wiadomości. To przede wszystkim sztuka słuchania, rozumienia i budowania mostów porozumienia z drugą osobą. Szkolenie ma charakter praktycznego warsztatu, którego celem jest rozwój umiejętności komunikacji interpersonalnej. Poznasz własne wzorce komunikacyjne, nauczysz się rozpoznawania tych wzorców u innych oraz trafiania z komunikatem wprost do odbiorcy. Otrzymasz kilka testów do samoobserwacji, zrozumiesz czym jest różnorodność w komunikacji.

Dzień 1

Moduł I Fundamenty komunikacji

- Komunikacja - definicje, rodzaje, funkcje
- Warunki dobrej komunikacji
- Przerwa lunchowa
- Podstawowe bariery komunikacyjne- „brudna dwunastka Th. Gordona”.
- Płaszczyzny i poziomy komunikacji – model 4 uszu F. von Thuna.
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 2

Moduł II Podstawowe umiejętności komunikacyjne

- Trzy poziomy słuchania
- Co utrudnia nam słuchanie?
- Przerwa lunchowa
- Narzędzia aktywnego słuchania
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 3

Moduł III Kultura udzielania informacji zwrotnej

- Emocje w czasie udzielania, przyjmowania informacji zwrotnej
- Fakty zamiast interpretacji
- Kto pyta ten rządzi
- Przerwa lunchowa
- Modele informacji zwrotnej – FUKO, Komunikat JA, SARA
- Zasady udzielania informacji zwrotnej
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 4

Moduł IV Dobry klimat komunikacji w zespole

- Okno Johari – autodiagnoza
- Style komunikacji – model komunikacji bez przemocy
- Przerwa lunchowa
- Indywidualna diagnoza postaw
- Docenianie – informacja dodająca skrzydeł
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 5

Moduł V Trudna sytuacja – rozwiązywanie konfliktów

- Jak powstają konflikty? Zrozumieć przyczyny, by zapobiegać
- Typy konfliktów wg. Christopher’a Moore’a
- Przerwa lunchowa
- Postawy w sytuacji konfliktowej i ich konsekwencje – wg. Thomas i Kilmann
- Sposoby rozwiązywania konfliktów

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 4 do 14 osób.
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 47 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Przerwy na lunch i kawę wliczają się do godzin usługi.
- Zajęcia praktyczne: 35 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 12 godzin dydaktycznych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 30 Dzień 1. Komunikacja - definicje, rodzaje, funkcje	Kasia Pawłowska	16-12-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 30 Dzień 1. Warunki dobrej komunikacji	Kasia Pawłowska	16-12-2024	09:30	11:00	01:30
3 z 30 Dzień 1. Przerwa lunchowa	Kasia Pawłowska	16-12-2024	11:00	11:30	00:30
4 z 30 Dzień 1. Podstawowe bariery komunikacyjne- „brudna dwunastka Th. Gordona”.	Kasia Pawłowska	16-12-2024	11:30	13:00	01:30
5 z 30 Dzień 1. Płaszczyzny i poziomy komunikacji – model 4 uszu F. von Thuna.	Kasia Pawłowska	16-12-2024	13:00	14:45	01:45
6 z 30 Dzień 1. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera	Kasia Pawłowska	16-12-2024	14:45	15:00	00:15
7 z 30 Dzień 2. Trzy poziomy słuchania	Kasia Pawłowska	17-12-2024	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 30 Dzień 2. Co utrudnia nam słuchanie?	Kasia Pawłowska	17-12-2024	09:30	11:00	01:30
9 z 30 Dzień 2. Przerwa lunchowa	Kasia Pawłowska	17-12-2024	11:00	11:30	00:30
10 z 30 Dzień 2. Narzędzia aktywnego słuchania	Kasia Pawłowska	17-12-2024	11:30	14:45	03:15
11 z 30 Dzień 2. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera	Kasia Pawłowska	17-12-2024	14:45	15:00	00:15
12 z 30 Dzień 3. Emocje w czasie udzielania, przyjmowania informacji zwrotnej	Kasia Pawłowska	18-12-2024	08:00	09:30	01:30
13 z 30 Dzień 3. Fakty zamiast interpretacji	Kasia Pawłowska	18-12-2024	09:30	10:30	01:00
14 z 30 Dzień 3. Kto pyta ten rzędzi	Kasia Pawłowska	18-12-2024	10:30	11:30	01:00
15 z 30 Dzień 3. Przerwa lunchowa	Kasia Pawłowska	18-12-2024	11:30	12:30	01:00
16 z 30 Dzień 3. Modele informacji zwrotnej – FUKO, Komunikat JA, SARA	Kasia Pawłowska	18-12-2024	12:30	13:30	01:00
17 z 30 Dzień 3. Zasady udzielania informacji zwrotnej	Kasia Pawłowska	18-12-2024	13:30	14:45	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 30 Dzień 3. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera	Kasia Pawłowska	18-12-2024	14:45	15:00	00:15
19 z 30 Dzień 4. Okno Johari – autodiagnoza	Kasia Pawłowska	19-12-2024	08:00	09:30	01:30
20 z 30 Dzień 4. Style komunikacji – model komunikacji bez przemocy	Kasia Pawłowska	19-12-2024	09:30	11:00	01:30
21 z 30 Dzień 4. Przerwa lunchowa	Kasia Pawłowska	19-12-2024	11:00	11:30	00:30
22 z 30 Dzień 4. Indywidualna diagnoza postaw	Kasia Pawłowska	19-12-2024	11:30	13:00	01:30
23 z 30 Dzień 4. Docenianie – informacja dodająca skrzydeł	Kasia Pawłowska	19-12-2024	13:00	14:45	01:45
24 z 30 Dzień 4. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera	Kasia Pawłowska	19-12-2024	14:45	15:00	00:15
25 z 30 Dzień 5. Jak powstają konflikty? Zrozumieć przyczyny, by zapobiegać	Kasia Pawłowska	20-12-2024	08:00	09:30	01:30
26 z 30 Dzień 5. Typy konfliktów wg. Christopher'a Moore'a	Kasia Pawłowska	20-12-2024	09:30	11:00	01:30
27 z 30 Dzień 5. Przerwa lunchowa	Kasia Pawłowska	20-12-2024	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
28 z 30 Dzień 5. Postawy w sytuacji konfliktowej i ich konsekwencje – wg. Thomas i Kilmann	Kasia Pawłowska	20-12-2024	11:30	13:00	01:30
29 z 30 Dzień 5. Sposoby rozwiązywania konfliktów	Kasia Pawłowska	20-12-2024	13:00	15:00	02:00
30 z 30 Dzień 5. Walidacja efektów uczenia się	-	20-12-2024	15:00	15:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 564,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,95 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,85 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kasia Pawłowska

Doświadczona coachka, mentorka, liderka i menadżerka, która przez 26 lat z sukcesem rozwijała swoją karierę zawodową w korporacjach.

Kasia jest akredytowanym coachem ACC (ICF), co potwierdza jej zaangażowanie w stały rozwój zawodowy oraz najwyższą jakość świadczonych usług. W latach 2020–2022 zdobyła kluczowe kompetencje na renomowanych uczelniach i instytucjach szkoleniowych, w tym:

- Uniwersytet SWPS, studia podyplomowe z Psychologii Pozytywnej (październik 2021 – czerwiec 2022), które wzbogaciły jej wiedzę o naukowe podstawy budowania dobrostanu psychicznego.
- Erickson Coaching International, Accredited Coach Program ACTP (wrzesień 2020 – marzec 2021), gdzie uzyskała międzynarodową akredytację w dziedzinie coachingu.
- Wszechnica Uniwersytetu Jagiellońskiego, kurs Erickson Solution Focused Coach, The Art & Science of Coaching (kwiecień 2020 – sierpień 2020), który dostarczył jej zaawansowanych narzędzi w zakresie coachingu skoncentrowanego na rozwiązaniach.

Jej bogate doświadczenie zawodowe i życiowe, połączone z pasją do wspierania innych, sprawiają, że potrafi skutecznie wspierać swoich klientów w podejmowaniu odważnych decyzji oraz budowaniu trwałych i satysfakcjonujących relacji, które przynoszą radość i spełnienie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

Informacje dodatkowe

Możliwość dostosowania terminu: Rafał Lisser, tel: (+48) 724 787 771

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 są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico 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)

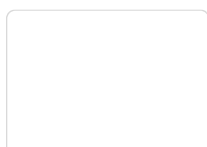
Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 99
61-716 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl



Telefon (+48) 724 787 771