



RAPIGO Rafał  
Gosztowtt



## Szkolenie z zakresu skutecznej komunikacji interpersonalnej oraz typologii osobowości.

Numer usługi 2024/11/19/165226/2419408

📍 Elk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 02.12.2024 do 04.12.2024

6 664,00 PLN brutto

6 664,00 PLN netto

238,00 PLN brutto/h

238,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupę docelową usługi stanowią właściciele przedsiębiorstw z sektora MŚP, a także ich pracownicy, którzy chcą poprawić swoją komunikację interpersonalną, a także poszerzyć swoją wiedzę o typologię osobowości.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	9
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	28
<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

Usługa szkoleniowa przygotowuje uczestnika do samodzielnej komunikacji interpersonalnej oraz skutecznego wykorzystywania typologii osobowości. Ponadto, uczestnik szkolenia zostanie przygotowany do prawidłowego identyfikowania i rozstrzygnięcia dylematów związanych z tematyką szkolenia.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik szkolenia wykorzystuje komunikację interpersonalną.	Posługuje się komunikacją interpersonalną.	Test teoretyczny
	Posługuje się komunikacją wewnątrz i na zewnątrz firmy w celu adaptacji produktów i procesów do zmian spowodowanych degradacją środowiska i koniecznością jego ochrony w celu realizacji założeń zielonej świadomości.	Test teoretyczny
	Skutecznie prowadzi komunikację wewnątrz firmy dążąc do realizacji znaczenia równoważonego rozwoju w biznesie, tj. tak aby wzrost gospodarczy nie został osiągnięty kosztem degradacji środowiska naturalnego ani społecznej nierówności	Test teoretyczny
	Efektywnie prowadzi komunikację w organizacji z zakresu zielonej gospodarki.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia dokonuje analizy transakcyjnej oraz opisuje znaczenie słowa w komunikacji.	Przygotowuje analizę transakcyjną oraz określa znaczenia słowa w komunikacji.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia opisuje najważniejsze zasady podczas rozmowy.	Wymienia najważniejsze zasady podczas rozmowy.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia omawia osobowość.	Dokonuje analizy osobowości.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia dokonuje analizy funkcji racjonalnych i irracjonalnych: myślenie, uczucia, doznania, intuicja.	Omawia funkcje racjonalne i irracjonalne: myślenie, uczucia, doznania, intuicja.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia posługuje się typologią osobowości.	Wykorzystuje typologię osobowości.	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji w formie certyfikatu zawiera pełen 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, dokument potwierdza, że 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, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

## Zajęcia teoretyczne i praktyczne:

### Dzień I:

#### 1. Komunikacja interpersonalna:

- Skuteczna komunikacja interpersonalna.
- Zagrożenia i zaburzenia w komunikacji z drugim człowiekiem.
- Dlaczego ludzie mnie nie rozumieją?
- Pułapki mózgu w komunikacji.
- Komunikacja werbalna i niewerbalna w relacjach międzyludzkich.
- Przestrzeń i dystans w komunikacji.

#### 2. „Zielona” komunikacja:

- Umiejętność komunikowania wewnątrz i na zewnątrz firmy w celu adaptacji produktów i procesów do zmian spowodowanych degradacją środowiska i koniecznością jego ochrony w celu realizacji założeń zielonej świadomości.
  - Skuteczna komunikacja wewnątrz firmy dążąca do realizacji znaczenia równoważonego rozwoju w biznesie, tj. tak aby wzrost gospodarczy nie został osiągnięty kosztem degradacji środowiska naturalnego ani społecznej nierówności.
  - Jak efektywnie prowadzić komunikację w organizacji z zakresu zielonej gospodarki.

### Dzień II

#### 3. Analiza transakcyjna, znaczenie słowa w komunikacji:

- Analiza transakcyjna, czyli jak się komunikujemy? Rodzic, Dziecko, Dorosły.
- Jak wykorzystać analizę transakcyjną podczas komunikacji z drugim człowiekiem?
- Porozumienie bez przemocy, czyli - zmień swój „język”, a zmienisz swoje życie.
- Komunikacja, a emocje. Jak to działa z poziomu neurobiologii?
- Słowa kolce, liście i słowa kwiaty. Ich wpływ na komunikację.
- Warsztaty doskonalące umiejętności komunikacji.

#### 4. Najważniejsze zasady podczas rozmowy:

- Znaczenie pytań zamkniętych, otwartych, pogłębiających w komunikacji.
- Zasada „lejka”- jak uzyskać odpowiedź.
- O co i jak pytać aby uzyskać potrzebne informacje, tak aby przeprowadzić skuteczną argumentację?
- Aktywne słuchanie. Zasada 4 sekund.
- Znaczenie perspektyw w komunikacji.

#### 5. Osobowość:

- Teoria i historia pojęcia osobowości wg C.G.Junga.
- Dlaczego umiejętność rozpoznania i dostosowanie do osobowości drugiego człowieka ma znaczenie w codziennych stosunkach między ludzkimi?
- Jak mogę to wykorzystać?

- Test osobowości - kim jestem?
- Charakterystyka osobowości - 4 kolory.
- Postawy: Introwersja i Ekstrawersja - czyli sposób w jaki ukierunkowujemy i wyrażamy swoją energię.

### Dzień III

#### 6. Myślenie, uczucia, doznania i intuicja:

- Funkcje racjonalne: Myślenie i Uczucia - czyli w jaki sposób oceniamy i podejmujemy decyzje.
- Funkcje irracjonalne: Doznania i Intuicja - czyli w jaki sposób przyjmujemy i przetwarzamy informacje, jak postrzegamy rzeczywistość.
- Jak rozpoznać osobowość drugiego człowieka?
- Odczytywanie wskazówek płynących z zachowania innej osoby.

#### 7. Wykorzystanie typologii osobowości:

- Dostosowania do poszczególnych osobowości.
- Jak prowadzić dialog na płaszczyźnie osobowościowej drugiej osoby.
- Efektywne budowanie relacji z drugim człowiekiem.
- Wykorzystanie typologii osobowości w życiu prywatnym, w tym relacjach partnerskich.

#### 8. Walidacja

Szkolenie adresowane jest do właścicieli i pracowników MŚP, osób, które wyrażają chęć poszerzenia wiedzy o typologię osobowości oraz zagadnienia obejmujące komunikację interpersonalną.

##### Warunki organizacyjne:

- Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń: notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.
- Maksymalna ilość osób w grupie: 9.
- W trakcie części praktycznej każdy etap trwa w zależności od umiejętności grupy.
- Szkolenie jest realizowane w godzinach dydaktycznych.
- Przerwy wliczone są w czas trwania usługi

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 12</b> Komunikacja interpersonalna.	Piotr Ptasznik	02-12-2024	09:00	12:00	03:00
<b>2 z 12</b> Przerwa	Piotr Ptasznik	02-12-2024	12:00	12:30	00:30
<b>3 z 12</b> "Zielona" komunikacja.	Piotr Ptasznik	02-12-2024	12:30	16:00	03:30
<b>4 z 12</b> Analiza transakcyjna, znaczenie słowa w komunikacji	Piotr Ptasznik	03-12-2024	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 12</b> Najważniejsze zasady podczas rozmowy	Piotr Ptasznik	03-12-2024	11:00	12:00	01:00
<b>6 z 12</b> Przerwa	Piotr Ptasznik	03-12-2024	12:00	12:30	00:30
<b>7 z 12</b> Najważniejsze zasady podczas rozmowy - cd.	Piotr Ptasznik	03-12-2024	12:30	14:00	01:30
<b>8 z 12</b> Osobowość:	Piotr Ptasznik	03-12-2024	14:00	16:00	02:00
<b>9 z 12</b> Myślenie, uczucia, doznania i intuicja	Piotr Ptasznik	04-12-2024	09:00	12:00	03:00
<b>10 z 12</b> Przerwa	Piotr Ptasznik	04-12-2024	12:00	12:30	00:30
<b>11 z 12</b> Wykorzystanie typologii osobowości	Piotr Ptasznik	04-12-2024	12:30	15:45	03:15
<b>12 z 12</b> Walidacja	-	04-12-2024	15:45	16:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	6 664,00 PLN
Koszt usługi netto	6 664,00 PLN
Koszt godziny brutto	238,00 PLN
Koszt godziny netto	238,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Piotr Ptasznik

Dyplomowany coach. Wieloletni kierownik regionalny w firmie farmaceutycznej.

Odpowiadałem za:

- budowanie, rozwój i motywowanie zespołu sprzedażowego;
- zarządzanie zespołem przedstawicieli medycznych i farmaceutycznych;
- coaching;
- rekrutacje;
- utrzymywanie relacji z liderami opinii działu medycznego;
- budowanie marki;
- udział w konferencjach;
- rozwój udziałów w rynku;
- wdrożenie i realizowanie strategii;
- skuteczne wprowadzanie nowych marek, budowanie i utrzymanie pozycji;
- skuteczne utrzymywanie współpracy i komunikacji między działami w firmie;
- pozyskiwanie oraz rozwój współpracy z kluczowymi klientami sieciowymi z regionu;
- współpraca z hurtowniami farmaceutycznymi;
- udział w spotkaniach biznesowych;
- budowanie i utrzymywanie relacji z kluczowymi klientami z regionu;
- negocjacje warunków handlowych;
- optymalizacja ofert sprzedażowych;
- organizacja i koordynacja akcji promocyjnych
- nadzór, zarządzanie i kontrola budżetu;
- dogłębna analiza rynku oraz działań konkurencji;
- realizacja celów dystrybucyjnych oraz sprzedażowych;

Posiadam akredytację do wykonywania, analizy oraz udzielania informacji zwrotnej, badań psychometrycznych z wykorzystaniem narzędzia FACET5.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń: notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.

### Warunki uczestnictwa

W szkoleniu mogą uczestniczyć właściciele przedsiębiorstw MŚP oraz ich pracownicy, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę na temat komunikacji interpersonalnej oraz typologii osobowości.

### Informacje dodatkowe

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, zakwaterowania ani wyżywienia jak również środków trwałych.

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa podlega zwolnieniu z podatku od towarów i usług na podstawie §3 pkt 1,14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t. jedn. Dz. U. z 2020 r., po. 1983.)

Każdego dnia szkolenia przewidziana jest przynajmniej jedna około 15 minutowa przerwa, która wpisana jest w harmonogramie. Godziny przerwy ustalane są indywidualnie biorąc pod uwagę potrzeby grupy.

Uczestnik wymagających specjalnych udogodnień proszony jest o zgłoszenie ich przed szkoleniem do trenera, tak aby ten mógł odpowiednio przygotować salę szkoleniową bądź dostosować materiały do indywidualnych potrzeb uczestnika.

## Adres

ul. Nadjeziorna 2g  
19-300 Ełk  
woj. warmińsko-mazurskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Rafał Gosztowtt**

**E-mail** [r.gosztowtt@rapigo.pl](mailto:r.gosztowtt@rapigo.pl)

**Telefon** (+48) 729 102 102