



Komunikacja interpersonalna, zdrowe granice, asertywność – jak lepiej komunikować się w relacjach osobistych i zawodowych - szkolenie

Numer usługi 2025/01/13/175124/2498765

2 250,00 PLN brutto

2 250,00 PLN netto

281,25 PLN brutto/h

281,25 PLN netto/h

DOTACJE SZYTE NA
MIARĘ SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Cieszyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 12.04.2025 do 12.04.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób indywidualnych chcących udoskonalić i podnieść swoje umiejętności związane z efektywną komunikacją oraz asertywnością, w sytuacjach życia osobistego jak i zawodowego.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	11-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do rozwijania umiejętności słuchania, wyrażania swoich myśli i potrzeb oraz budowania atmosfery zrozumienia i współpracy. Dzięki szkoleniu, Uczestnicy zyskają wiedzę i narzędzia, które pomogą im jaśniej

się komunikować, lepiej zarządzać interakcjami, rozwiązywać konflikty i budować silniejsze, bardziej satysfakcjonujące relacje w każdym obszarze życia - tym osobistym i tym zawodowym oraz społecznym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje jakie emocje sygnalizują niezaspokojenie jakich potrzeb	Charakteryzuje podstawowe grupy potrzeb ludzkich	Test teoretyczny
	Wskazuje kontekst pojawiania się konkretnych emocji i ich znaczenia	Test teoretyczny
Uczestnik określa przykładowe przekonania i ich wpływ na kształtowanie się osobowości oraz na cztery pozycje życiowe w AT.	Opisuje proces powstawania przekonań kluczowych i pośredniczących	Test teoretyczny
	Charakteryzuje 4 możliwe postawy egzystencjalne człowieka i ich wpływ na sposób budowania relacji	Test teoretyczny
Uczestnik kreuje schemat myśli – emocje – reakcje ciała – zachowania i jego wpływ na zachowanie w komunikacji i relacjach.	Charakteryzuje schemat działania automatycznego w kontekście powiązań pomiędzy myślami, a zachowaniem	Test teoretyczny
	Opisuje sposób zmiany zachowania na požądane za pomocą modyfikacji myśli automatycznych, wynikających z przekonań	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje różnice w komunikacji z pozycji Rodzic, Dorosły i Dziecko i dobiera styl komunikacji adekwatnie do sytuacji. Pomiędzy agresją, a uległością - o tym dlaczego tak trudno być asertywnym.	Charakteryzuje kluczowe aspekty komunikacji z różnych Stanów JA	Test teoretyczny
	Świadomie konstruuje komunikat z pozycji asertywnej, dominującej lub uległej	Test teoretyczny
Uczestnik poznaje koncepcję trójkąta dramatycznego i gier psychologicznych oraz opisuje przyczyny ich powstawania	Opisuje podstawowe typy gier psychologicznych w komunikacji i sposób ich rozgrywania	Test teoretyczny
Uczestnik opisuje koncepcję trójkąta wygrywającego i stosuje ją w komunikacji.	Rozpoznaje ukryte intencje rozmówcy w grze psychologicznej i prowadzi dalszą komunikację w sposób asertywny	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje odpowiednie techniki by wprowadzić asertywną komunikację z pozycji Dorosłego (Stan Ja).	Konstruuje w dialogu pytania z pozycji Dorosłego i ustala pożądany efekt komunikacji	Test teoretyczny
	Konstruuje inne niż pytania komunikaty z pozycji „Ja”, utrzymując komunikację asertywną	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje różnorodne techniki używane w procesie aktywnego słuchania.	Używa w komunikacji technik aktywnego słuchania	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

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Warunki organizacyjne - usługa rozwojowa pn. Komunikacja interpersonalna, zdrowe granice, asertywność – jak lepiej komunikować się w relacjach osobistych i zawodowych - szkolenie nie wymaga dostępu do indywidualnych stanowisk komputerowych. Sala szkoleniowa wyposażona jest w wymaganą ilość krzeseł i stołów dostosowaną do ilości Uczestników. Ponadto sala wyposażona jest w wi-fi, dostępna jest tablica multimedialna, a także zaplecze kawowe/sanitarne. Przed budynkiem dostępny jest duży parking. Każdy Uczestnik otrzyma materiały do pracy warsztatowej, a po szkoleniu - dostęp do prezentacji. Każdy Uczestnik zostanie poproszony o podpisanie się na indywidualnej liście obecności.

Sposób organizacji procesu walidacji:

- walidacja zostanie przeprowadzona na koniec usługi rozwojowej, w formie testu teoretycznego sprawdzającego wiedzę z zakresu nabytych kompetencji,
- wypełnione testy przez Uczestników zostaną w kolejnym dniu roboczym przekazane walidatorowi do walidacji
- walidator nie będzie obecny podczas walidacji w dniu szkolenia

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych (8 godzin) oraz przewidziane są dwie przerwy po 30 min.

- 1 godzina zegarowa = 60 min.
- Przerwy oraz walidacja wliczają się do czasu trwania usługi rozwojowej.
- Szkolenie przewiduje zajęcia teoretyczne w wymiarze 5h i 2h praktyczne

Szczegółowy opis znajduje się w harmonogramie.

MODUŁ I. Jak moja osobowość wpływa na to, jak się komunikuję i jak buduję relację? Czy mogę to zmieniać, jeśli chcę?

1. 1. Emocje i potrzeby – co kryje się za naszym sposobem komunikowania się?

2. Przekonania i ich wpływ na kształtowanie się osobowości, cztery pozycje życiowe w AT.
3. Myśli – emocje – reakcje ciała - zachowania: od czego zacząć zmianę i jak ją przeprowadzić mądrze?

MODUŁ II. Style komunikacji i specjalne potrzeby komunikacyjne.

1. 1. Komunikacja z pozycji Rodzic, Dorosły i Dziecko – jak mądrze dobrać styl komunikacji do sytuacji, by wywołać pożądany efekt? Co to znaczy dostroić się do rozmówcy? Pomiędzy agresją, a uległością - o tym dlaczego tak trudno być asertywnym.
2. Trójkąt dramatyczny i gry psychologiczne – w jakie gry grają ludzie w życiu osobistym i zawodowym, by uniknąć oceny, odrzucenia, poczucia winy? Czy gry nam służą?
3. Trójkąt wygrywający - rozpoznawanie intencji rozmówcy i prawidłowe reagowanie na nie. Odkrywanie specyficznych potrzeb komunikacyjnych ludzi i sposoby ich zaspakajania. Jak zmniejszyć dyskomfort podczas stawiania granic – jak rozwiązywać spory i konflikty szanując siebie i innych.

MODUŁ III. Narzędzia komunikacji

1. 1. Zadawanie pytań jako skuteczne narzędzie wpływania na emocje, procesy poznawcze i decyzyjne.
2. Pozostałe techniki używane w procesie aktywnego słuchania.

Komunikat Ja, jako podstawa komunikacji asertywnej.

Test w ostatniej godzinie, sprawdzany po szkoleniu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Emocje i potrzeby – co kryje się za naszym sposobem komunikowania się?	Katarzyna Wojciechowska	12-04-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 12 Przekonania i ich wpływ na kształtowanie się osobowości, cztery pozycje życiowe w AT	Katarzyna Wojciechowska	12-04-2025	08:30	09:30	01:00
3 z 12 Myśli – emocje – reakcje ciała - zachowania: od czego zacząć zmianę i jak ją przeprowadzić mądrze	Katarzyna Wojciechowska	12-04-2025	09:30	10:30	01:00
4 z 12 Przerwa	Katarzyna Wojciechowska	12-04-2025	10:30	11:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 12 Komunikacja z pozycji Rodzic, Dorosły i Dziecko – jak mądrze dobrać styl komunikacji do sytuacji, by wywołać pożądany efekt?	Katarzyna Wojciechowska	12-04-2025	11:00	12:00	01:00
6 z 12 Trójkąt dramatyczny i gry psychologiczne – w jakie gry grają ludzie w życiu osobistym i zawodowym, by uniknąć oceny, odrzucenia, poczucia winy? Czy gry nam służą?	Katarzyna Wojciechowska	12-04-2025	12:00	13:00	01:00
7 z 12 Trójkąt wygrywający - rozpoznawanie intencji rozmówcy i prawidłowe reagowanie na nie. Od-krywanie specyficznych potrzeb komunikacyjnych ludzi i sposoby ich zaspakajania	Katarzyna Wojciechowska	12-04-2025	13:00	13:30	00:30
8 z 12 Przerwa	Katarzyna Wojciechowska	12-04-2025	13:30	14:00	00:30
9 z 12 Zadawanie pytań jako skuteczne narzędzie wpływania na emocje, procesy poznawcze i decyzyjne	Katarzyna Wojciechowska	12-04-2025	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 12 Pozostałe techniki używane w procesie aktywnego słuchania	Katarzyna Wojciechowska	12-04-2025	14:30	15:00	00:30
11 z 12 Komunikat Ja, jako podstawa komunikacji asertywnej	Katarzyna Wojciechowska	12-04-2025	15:00	15:45	00:45
12 z 12 Walidacja	-	12-04-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	281,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	281,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Wojciechowska

Absolwentka studiów podyplomowych Strategiczna Komunikacja Marki na Akademii Górniczo-Hutniczej oraz Audyt i kontrola wewnętrzna w przedsiębiorstwach i administracji publicznej. Prowadzi badania i przygotowuje analizy marketingowe - analizy rynku, konkurencji, grup docelowych, na ich podstawie budując strategię komunikacji marek i projektując pozytywne doświadczenia ich klientów na ścieżce zakupowej. W pracy wykorzystuje przede wszystkim wiedzę z zakresu marketingu i psychologii konsumenta oraz obecnych i prognozowanych trendów rynkowych. Oprócz pracy strategicznej i doradczej dzieli się wiedzą prowadząc szkolenia i warsztaty dotyczące budowania strategii komunikacji marki i doświadczeń konsumenckich we współpracy z uczelniami: AGH (Marketing Internetowy, Social Media & Content Marketing), WSB, Politechniką Częstochowską. Pracowała lub pracuje (w ramach szkoleń otwartych i zamkniętych, budowania

komunikacji, projektowania doświadczeń klientów, doradztwa marketingowego) dla marek takich jak Befame, Homekoncept, SoniqSoft, InnerWeb, Beskidmed, Persempra, Italvelluti, Alwero czy Pravda S.A.

W 2020 roku ukazała się praktyczna publikacja książkowa jej autorstwa, dotycząca zarządzania doświadczeniami klientów: Customer Experience Management. Moc doświadczeń na ścieżce Twojego klienta.

Trener posiada doświadczenie nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników:

- Prezentacja
- Materiały do ćwiczeń warsztatowych

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 26–29 ustawy o VAT.

Przed zapisem na usługę szkoleniową proszę o kontakt pod numerem: 783-963-269

Adres

ul. Katowicka 157
43-400 Cieszyn
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Daria Kargol

E-mail d.kargol@dotacjenaszkolonia.pl

Telefon (+48) 783 963 269