



"PARK NAUKOWO-
TECHNOLOGICZNY
W OPOLU" SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Komunikacja w zespole z wykorzystaniem narzędzia Insights Discovery

Numer usługi 2025/01/21/134190/2513298

📍 Opole / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 10.10.2025 do 24.10.2025

2 460,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

102,50 PLN brutto/h

83,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Grupą docelową szkolenia są zespoły projektowe, menadżerowie, liderzy oraz działy HR, które chcą poprawić efektywność komunikacji w organizacji. Szkolenie jest dedykowane również nowo powstałym zespołom oraz grupom borykającym się z konfliktami, a także firmom przechodzącym przez zmiany organizacyjne. Skierowane jest do zespołów sprzedażowych i obsługi klienta oraz grup międzynarodowych, gdzie zrozumienie różnorodności osobowościowej jest kluczowe. Dzięki narzędziu Insights Discovery uczestnicy lepiej rozumieją dynamikę zespołową i poprawią współpracę.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

08-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

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 rozwinięcie umiejętności i wiedzy uczestników z zakresu komunikacji interpersonalnej. Pozwoli to poprawić procesy komunikacyjne, uskuteczni system motywacyjny pracowników, przyspieszy przepływ przekazywania informacji w przedsiębiorstwie oraz poprawi skuteczność podejmowania właściwych decyzji. Spodziewanym rezultatem usługi jest zmniejszenie ilości nieporozumień i konfliktów w zespole oraz realizacja minimum 90% założonych celów w ciągu 3 miesięcy od zakończenia usługi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
STRATEGIA KOMUNIKACJI W zakresie wiedzy: - Zna kluczowe zagadnienia i elementy związane z procesem komunikacji. - Zna możliwości używania języka wycucia i szacunku. W zakresie umiejętności: - Formułuje właściwe komunikaty. - Prowadzi skuteczny dialog. - Potrafi budować właściwe relacje. - Zapobiega nieporozumieniom w miejscu pracy.	Praca z narzędziem Insights Discovery	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Obserwacja w warunkach symulowanych
STANDARDY WŁAŚCIWEGO DIALOGU W zakresie wiedzy: - Zna standardy i wytyczne prowadzenia właściwego dialogu. - Wie co wpływa na złożoność i trudność prowadzenia skutecznych rozmów. W zakresie umiejętności: - Przekazuje sprecyzowane i właściwe informacje, biorąc pod uwagę kompetencje pracownika. - Prowadzi prawidłową komunikację z pracownikami w trakcie realizacji zadań. - Potrafi rozładowywać emocjonalne napięcie.	Praca z narzędziem Insights Discovery	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW W zakresie wiedzy: - Zna metody i narzędzia finansowego i pozafinansowego motywowania pracowników. - Wiąże motywowanie z innymi obszarami zarządzania zespołem. W zakresie umiejętności: - Dopasowuje metody i narzędzia motywowania do stanowisk pracy. - Określa i komunikuje oczekiwania wobec pracownika.	Praca z narzędziem Insights Discovery	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Cel biznesowy

- Poprawa relacji wewnątrz firmy.
- Sprawniejszy system przetwarzania informacji zwrotnej.
- Zdobywanie nowych klientów/kontrahentów.
- Rozwinięcie wiedzy z zakresu komunikacji i zarządzania przedsiębiorstwem.
- Budowanie relacji partnerskich.

Efekt usługi

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenia umiejętności.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenia umiejętności.

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

Insights Discovery

1. Omówienie narzędzia.
2. Omówienie indywidualnego profilu.
3. Zadania i ćwiczenia.

STRATEGIA KOMUNIKACJI

1. „Schody do nieba” – pięć kroków każdego procesu komunikacji. Czego nie można pominąć w rozmowie.
2. Korzyści płynące ze standardów właściwego dialogu oraz języka wycucia i szacunku.

SCHODY DO NIEBA

1. „Schody do nieba” to praktyczny meta model dobrej rozmowy, czerpiący z praktyki terapeutów, coachów i negocjatorów. Wychodzi on jednak poza mechaniczne techniki komunikacji i perswazji.
2. Skuteczną komunikację buduje się w pięciu fazach: dostrojenia, kontraktu społecznego, dialogu, ustaleń i „pomostu w przyszłość”. Każda z nich odgrywa istotną rolę.
3. Schemat „schodów do nieba” ma charakter uniwersalnej reguły i z powodzeniem może być stosowany nie tylko w rozmowie, ale także w każdej innej relacji: w wystąpieniach, spotkaniach, tekście pisanym czy przy przekazywaniu strategii firmy.

STANDARDY WŁAŚCIWEGO DIALOGU

1. Nadmierna autoprezentacja i koncentracja na swoim ego – nie słuchamy rozmówcy, mówimy o swoich problemach i prawach, koncentrujemy się na sobie.
2. Gdy ktoś przedstawia nam problem, od razu próbujemy mu pomóc, dajemy rady, gdy tymczasem niekiedy wystarczy wysłuchać rozmówcy ze zrozumieniem.
3. Biernie słuchamy osoby, która sygnalizuje, że szuka rozwiązania problemu.
4. Ignorujemy wartości, cele i ideały rozmówcy.
5. Wdajemy się w nieustające dyskusje dotyczące spraw, o których sądzimy, że się na nich znamy. Tymczasem często nasza wiedza jest powierzchowna, a sądy – zgeneralizowane.
6. Stosujemy logikę przy rozładowywaniu trudnych emocjonalnie sytuacji, co często jest wręcz przeciwnie skuteczne.

SYSTEMY MOTYWACJI PRACOWNIKÓW

- Wybrane modele i teorie motywacji
- Klasyfikacja czynników motywacji
- Współczesne środki motywowania

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Komunikacja w zespole z wykorzystaniem narzędzia Insights Discovery - blok 1	Piotr Bębenek	10-10-2025	08:00	10:30	02:30
2 z 9 Komunikacja w zespole z wykorzystaniem narzędzia Insights Discovery - blok 2	Piotr Bębenek	10-10-2025	10:45	13:30	02:45
3 z 9 Komunikacja w zespole z wykorzystaniem narzędzia Insights Discovery - blok 3	Piotr Bębenek	10-10-2025	13:45	16:30	02:45
4 z 9 Komunikacja w zespole z wykorzystaniem narzędzia Insights Discovery - blok 1	Piotr Bębenek	17-10-2025	08:00	10:30	02:30
5 z 9 Komunikacja w zespole motywacja pracowników - blok 2	Piotr Bębenek	17-10-2025	10:45	13:30	02:45
6 z 9 Komunikacja w zespole Schody do Nieba - blok 3	Piotr Bębenek	17-10-2025	13:45	16:30	02:45
7 z 9 Komunikacja w zespole standardy właściwego dialogu - blok 1	Piotr Bębenek	24-10-2025	08:00	10:30	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 Komunikacja w zespole standardy właściwego dialogu - blok 2	Piotr Bębenek	24-10-2025	10:45	13:30	02:45
9 z 9 Komunikacja w zespole standardy właściwego dialogu - blok 3	Piotr Bębenek	24-10-2025	13:45	16:30	02:45

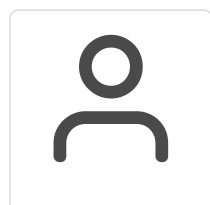
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	2 460,00 PLN
Koszt usługi netto	2 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	102,50 PLN
Koszt godziny netto	83,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Bębenek

dr inż. Piotr Bębenek, ukończył studia na Wydziale Zarządzania i Inżynierii Produkcji Politechniki Opolskiej, gdzie od początku zaangażowany jest w prace naukowo- dydaktyczne oraz organizacyjne. Doktorat obroniony w 2013 roku w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w Warszawie. Wykładowca Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Uczestniczy w pracach nad wdrażaniem i monitorowaniem regionalnej strategii innowacji woj. opolskiego. Współautor wielu publikacji naukowych ale również dokumentów wspierających Samorząd Województwa Opolskiego w działaniu. W pracy zawodowej zajmuje się problematyką innowacyjności, kreatywności, komunikacji i budowania marki. Planowanie procesów, a później ich wdrażanie zaowocowało wieloma projektami wdrażanymi w przedsiębiorstwach. Od 2001 roku szkoli i doradza innym. Wielogodzinne doświadczenie zdobyte w pracy warsztatowej z ludźmi,

pozwala na profesjonalne podejście i doradztwo w przedsiębiorstwach. Stawia bardzo mocno na rozwój osobisty, ale też innych osób w swoim otoczeniu dlatego często uczestniczy w różnego rodzaju szkolenia, warsztatach, konferencjach tym samym motywując innych do działania. Aktualnie słuchacz prestiżowych studiów AKADEMII PSYCHOLOGII PRZYWÓDZTWA. APP to studium podyplomowe na poziomie MBA, opracowane przez Jacka Santorskiego z zespołem współpracowników grupy Values, realizowane od 2010 r. w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Cena bez VAT dla opłacających szkolenie w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Adres

ul. Technologiczna 2

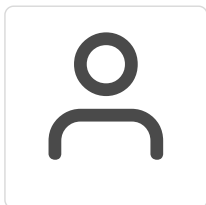
45-839 Opole

woj. opolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Parking

Kontakt



Iwona Kawka

E-mail i.kawka@pnt.opole.pl

Telefon (+48) 884 883 553