



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

Numer usługi 2025/01/21/175124/2514190

4 500,00 PLN brutto  
4 500,00 PLN netto  
375,00 PLN brutto/h  
375,00 PLN netto/h

DOTACJE SZYTE NA  
MIARĘ SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 Cieszyn / stacjonarna  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 12 h  
📅 29.03.2025 do 30.03.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	14
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	28-03-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	12
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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

### 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 po zakończeniu usługi przekazane walidatorowi do walidacji
- walidator nie będzie obecny podczas walidacji w dniu szkolenia
- testy zostaną rozdane Uczestnikom i zebrane po ich rozwiązaniu przez osobę oddelegowaną dostawcy usługi
- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych (12 godzin) oraz przewidziane są dwie przerwy po 15 min i dwie po 30 min
- 1 godzina zegarowa = 60 min.
- Przerwy oraz walidacja wliczają się do czasu trwania usługi rozwojowej.
- Czas przewidziany na walidację to 30 min.
- Szkolenie przewiduje zajęcia praktyczne w wymiarze 3h 15 min i 6h 45 min teoria.

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

Szczegółowy opis znajduje się w harmonogramie.

### Dzień 1

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

1. Emocje i potrzeby – co kryje się za naszym sposobem komunikowania się?
2. Ćwiczenie – lista potrzeb Marshalla Rosenberga
3. Przekonania i ich wpływ na kształtowanie się osobowości, cztery pozycje życiowe w AT.
4. Myśli – emocje – reakcje ciała - zachowania: od czego zacząć zmianę i jak ją przeprowadzić mądrze? Emocje pasożytnicze i emocje gumki.
5. Ćwiczenie – zmiana przekonań RTZ

MODUŁ II. Style komunikacji i specjalne potrzeby komunikacyjne.

1. Ćwiczenie Egogram
2. Komunikacja z pozycji Rodzic, Dorosły i Dziecko – jak mądrze dobrać styl komunikacji do sytuacji, by wywołać pożądany efekt? Co to znaczy dostosować się do rozmówcy? Pomiędzy agresją, a uległością - o tym dlaczego tak trudno być asertywnym.

### Dzień 2 (kontynuacja Modułu II)

1. 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? Przykłady gier
2. 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. Komunikat Ja, jako podstawa komunikacji asertywnej.
2. Zadawanie pytań jako skuteczne narzędzie wpływania na emocje, procesy poznawcze i decyzyjne.
3. Pozostałe techniki używane w procesie aktywnego słuchania.
4. Ćwiczenia – asertywna komunikacja

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 18</b> Emocje i potrzeby – co kryje się za naszym sposobem komunikowania się?	Katarzyna Wojciechowska	29-03-2025	10:30	11:00	00:30
<b>2 z 18</b> Ćwiczenie – lista potrzeb Marshalla Rosenberga	Katarzyna Wojciechowska	29-03-2025	11:00	11:30	00:30
<b>3 z 18</b> Przekonania i ich wpływ na kształtowanie się osobowości, cztery pozycje życiowe w AT	Katarzyna Wojciechowska	29-03-2025	11:30	12:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 18 Przerwa	Katarzyna Wojciechowska	29-03-2025	12:30	12:45	00:15
5 z 18 Myśli – emocje – reakcje ciała - zachowania: od czego zacząć zmianę i jak ją przeprowadzić mądrze? Emocje pasożytnicze i emocje gumki	Katarzyna Wojciechowska	29-03-2025	12:45	13:15	00:30
6 z 18 Ćwiczenie – zmiana przekonań RTZ	Katarzyna Wojciechowska	29-03-2025	13:15	14:15	01:00
7 z 18 Przerwa	Katarzyna Wojciechowska	29-03-2025	14:15	14:45	00:30
8 z 18 Ćwiczenie Egogram	Katarzyna Wojciechowska	29-03-2025	14:45	15:30	00:45
9 z 18 Komunikacja z pozycji Rodzic, Dorosły i Dziecko – jak mądrze dobierać styl komunikacji do sytuacji, by wywołać pożądany efekt?	Katarzyna Wojciechowska	29-03-2025	15:30	16:15	00:45
10 z 18 Trójkąt dramatyczny i gry psychologiczne – w jakie gry grają ludzie w życiu osobistym i zawodowym, by uniknąć oceny, odrzucenia, poczucia winy?	Katarzyna Wojciechowska	30-03-2025	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 18</b> Trójkąt wygrywający - rozpoznawanie intencji rozmówcy i prawidłowe reagowanie na nie. Od-krywanie specyficznych potrzeb komunikacyjnych ludzi i sposoby ich zaspakajania	Katarzyna Wojciechowska	30-03-2025	09:30	10:00	00:30
<b>12 z 18</b> Przerwa	Katarzyna Wojciechowska	30-03-2025	10:00	10:15	00:15
<b>13 z 18</b> Komunikat Ja, jako podstawa komunikacji asertywnej	Katarzyna Wojciechowska	30-03-2025	10:15	11:15	01:00
<b>14 z 18</b> Zadawanie pytań jako skuteczne narzędzie wpływania na emocje, procesy poznawcze i decyzyjne	Katarzyna Wojciechowska	30-03-2025	11:15	11:45	00:30
<b>15 z 18</b> Przerwa	Katarzyna Wojciechowska	30-03-2025	11:45	12:15	00:30
<b>16 z 18</b> Pozostałe techniki używane w procesie aktywnego słuchania	Katarzyna Wojciechowska	30-03-2025	12:15	12:45	00:30
<b>17 z 18</b> Ćwiczenia – asertywna komunikacja	Katarzyna Wojciechowska	30-03-2025	12:45	13:45	01:00
<b>18 z 18</b> Walidacja-test teoretyczny	-	30-03-2025	13:45	14:15	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	375,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	375,00 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 konsumentów 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 ze względu na nieprzekroczenie 200 000 PLN obrotu (art. 113 ust 1 i 9 ustawy o VAT).

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

## Adres

ul. Górna 16  
43-400 Cieszyn  
woj. śląskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Daria Kargol**

**E-mail** [d.kargol@dotacjenaszkolonia.pl](mailto:d.kargol@dotacjenaszkolonia.pl)

**Telefon** (+48) 783 963 269