

Lukomades Sp. z
o.o.

Komunikacja interpersonalna w budowaniu zespołu w przedsiębiorstwie.

Numer usługi 2025/02/04/55239/2541086

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 34 h

📅 31.03.2025 do 04.04.2025

8 500,00 PLN brutto

6 910,57 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

203,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana do MŚP chcących poszerzyć swoją wiedzę, umiejętności oraz kompetencje z zakresu komunikacji interpersonalnej w budowaniu zespołu w przedsiębiorstwie. Usługa skierowana do m.in.: Pracowników i zespołów, których efekty pracy zależą m.in. od precyzyjnej komunikacji i przekazywania informacji lub poleceń Przełożonych, zarządzających zespołem Pracowników różnych działów współpracujących ze sobą Pracowników z zespołów zróżnicowanych pod względem stażu pracy, wieku, kompetencji, zajmowanego stanowiska Pracowników kontaktujących się z klientami i/lub współpracownikami
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	30-03-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	34

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie do samodzielnego wykorzystania technik komunikacji interpersonalnej w budowaniu zgranego i efektywnego zespołu w przedsiębiorstwie, rozwijania umiejętności tworzenia spójnych relacji między członkami zespołu oraz wspierania współpracy i osiągania wspólnych celów poprzez świadomą i efektywną wymianę informacji oraz aktywne słuchanie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje, co wpływa na efektyw komunikację, a co w niej przeszkadza.	Identyfikuje kluczowe czynniki wpływające na komunikację oraz wymienia przeszkody w procesie komunikacyjnym.	Test teoretyczny
Definiuje pojęcie asertywności wykorzystuje je w praktycznych aspektach wykonywanej pracy.	- Identyfikuje pojęcie asertywności or podaje przykłady jej zastosowania w kontekście zawodowym.	Test teoretyczny
Charakteryzuje rolę i cechy zespołu oraz definiuje, co wpływa na wykonan określonego zadania.	Opisuje kluczowe cechy zespołu oraz identyfikuje czynniki wpływające skuteczność realizacji zadań.	Test teoretyczny
Rozpoznaje techniki i określa, jaki styl komunikacji stosować w zależności od typu odbiorcy.	Wskazuje odpowiednie techniki komunikacyjne i styl komunikacji w zależności od profilu odbiorcy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wypracowuje i stosuje podstawowe modele motywacji.	Identyfikuje i stosuje odpowiedni model motywacyjny w zależności od sytuacji w zespole.	Debata swobodna
Używa technik skutecznej komunikacji zarówno w przekazywaniu informacji, jak i ich odbiorze.	Przekazuje i odbiera informacje, stosując odpowiednie techniki komunikacyjne.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Kreuje rozmowy z „trudnym rozmówcą” – posiada umiejętności zarządzania sytuacją konfliktową, zna narzędzia radzenia sobie z presją i manipulacją.	- Zarządza sytuacją konfliktową or wykorzystuje narzędzia radzenia sobie z presją i manipulacją.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje techniki aktywnego słuchania, wyrażania własnego zdania i udzielania informacji zwrotnej.	Stosuje techniki aktywnego słuchania, wyraża swoje zdanie oraz udziela konstruktywnej informacji zwrotnej.	Debata swobodna

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Porozumiewa się w sposób efektywny, z nastawieniem na słuchanie, zrozumienie i umiejętne przekazanie informacji zwrotnej.	Wykazuje umiejętność efektywnej komunikacji w różnych sytuacjach społecznych, szczególnie w kontekście pracy zespołowej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wiedza: Rozróżnia marketing bezpośredni oraz pośredni.	- Wyjaśnia różnice między marketingiem bezpośrednim a pośrednim, w tym charakterystykę, cele i metody stosowane w obu typach marketingu.	Test teoretyczny
Definiuje pojęcie autoprezentacji i wykorzystuje je w teorii oraz w praktyce.	- Identyfikuje autoprezentację oraz demonstruje zdolność do stosowania efektywnych technik autoprezentacji w różnych kontekstach zawodowych.	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 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. 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?

Tak. Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

BLOK I Skuteczna komunikacja w zespole

Zasady efektywnej komunikacji w zespole

Komunikacja interpersonalna w praktyce

Bariery i błędy komunikacyjne

Style komunikacji i autodiagnoza własnego stylu

BLOK II Struktury komunikacyjne w zespole

Techniki skutecznej komunikacji: wyrażanie potrzeb, przekonywanie, negocjowanie, zjednywanie

Komunikacja ekspresywna a style komunikacji społecznej

Powiązania między technikami komunikacyjnymi a celami zespołu

Praktyczne zastosowanie struktur komunikacyjnych w pracy zespołowej

BLOK III Komunikacja w sytuacjach trudnych i konfliktowych

Efektywna informacja zwrotna w zespole

Komunikacja w sytuacjach konfliktowych: różnice między komunikatem "Ja" i "T"

Asertywna odmowa i radzenie sobie z presją

Ćwiczenia praktyczne: zarządzanie sytuacjami konfliktowymi

BLOK IV Efektywna praca zespołowa i jej dynamika

Cechy efektywnego zespołu i ich zastosowanie w praktyce

Procesy i interakcje w zespole

Metody uzyskiwania synergii w zespole

Warsztaty praktyczne: współdziałanie i realizacja celów w zespole

BLOK V Automotywacja – programowanie podświadomości

Pojęcie podświadomości i jej wpływ na życie codzienne

Siła sugestii

Proces afirmacyjny - czynniki warunkujące skuteczność afirmacji

Techniki relaksu i medytacji dla skutecznego programowania umysłu

Usługa świadczona jest w godzinach ZEGAROWYCH, gdzie jedna godzina odpowiada 60 minutom.

W polu "Liczba godzin usługi" wymiar czasowy szkolenia wyrażony jest w godzinach dydaktycznych.

Przerwy są wliczone w całkowity czas trwania usługi.

Metody aktywizujące: dyskusje grupowe, studia przypadków, obserwacja, ćwiczenia grupowe, analiza przypadków

Warunki organizacyjne: Zajęcia będą odbywały się w jednej grupie bez podziału na podgrupy, firma szkoleniowa zapewnia materiały szkoleniowe niezbędne do realizacji usługi.

Organizator zapewnia dostępność usługi rozwojowej dla osób ze szczególnymi potrzebami, zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Dostosowujemy nasze usługi do indywidualnych wymagań uczestników, aby zapewnić pełne uczestnictwo i komfort w trakcie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 29

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 29 Zasady efektywnej komunikacji w zespole	Mateusz Nawrocki	31-03-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 29 przerwa	Mateusz Nawrocki	31-03-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 29 Komunikacja interpersonalna w praktyce	Mateusz Nawrocki	31-03-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 29 Bariery i błędy komunikacyjne	Mateusz Nawrocki	31-03-2025	12:15	13:00	00:45
5 z 29 przerwa	Mateusz Nawrocki	31-03-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 29 Style komunikacji i autodiagnoza własnego stylu	Mateusz Nawrocki	31-03-2025	13:30	15:00	01:30
7 z 29 Techniki skutecznej komunikacji: wyrażanie potrzeb, przekonywanie, negocjowanie, zjednywanie	Mateusz Nawrocki	01-04-2025	09:00	10:30	01:30
8 z 29 przerwa	Mateusz Nawrocki	01-04-2025	10:30	10:45	00:15
9 z 29 Komunikacja w sytuacjach konfliktowych: różnice między komunikatem "Ja" i "Ty"	Mateusz Nawrocki	01-04-2025	10:45	12:15	01:30
10 z 29 Powiązania między technikami komunikacyjnymi a celami zespołu	Mateusz Nawrocki	01-04-2025	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 29 przerwa	Mateusz Nawrocki	01-04-2025	13:00	13:30	00:30
12 z 29 Praktyczne zastosowanie struktur komunikacyjnych w pracy zespołowej	Mateusz Nawrocki	01-04-2025	13:30	15:00	01:30
13 z 29 Efektywna informacja zwrotna w zespole	Mateusz Nawrocki	02-04-2025	08:00	09:30	01:30
14 z 29 przerwa	Mateusz Nawrocki	02-04-2025	09:30	09:45	00:15
15 z 29 Komunikacja w sytuacjach konfliktowych: różnice między komunikatem "Ja" i "Ty"	Mateusz Nawrocki	02-04-2025	09:45	11:15	01:30
16 z 29 Asertywna odmowa i radzenie sobie z presją	Mateusz Nawrocki	02-04-2025	11:15	12:45	01:30
17 z 29 przerwa	Mateusz Nawrocki	02-04-2025	12:45	13:15	00:30
18 z 29 Ćwiczenia praktyczne: zarządzanie sytuacjami konfliktowymi	Mateusz Nawrocki	02-04-2025	13:15	14:45	01:30
19 z 29 Cechy efektywnego zespołu i ich zastosowanie w praktyce	Mateusz Nawrocki	03-04-2025	08:00	09:30	01:30
20 z 29 przerwa	Mateusz Nawrocki	03-04-2025	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 29 Procesy i interakcje w zespole	Mateusz Nawrocki	03-04-2025	09:45	11:15	01:30
22 z 29 Metody uzyskiwania synergii w zespole	Mateusz Nawrocki	03-04-2025	11:15	12:45	01:30
23 z 29 przerwa	Mateusz Nawrocki	03-04-2025	12:45	13:15	00:30
24 z 29 Warsztaty praktyczne: współdziałanie i realizacja celów w zespole	Mateusz Nawrocki	03-04-2025	13:15	15:15	02:00
25 z 29 Pojęcie podświadomości i jej wpływ na życie codzienne	Mateusz Nawrocki	04-04-2025	08:00	13:00	05:00
26 z 29 przerwa	Mateusz Nawrocki	04-04-2025	13:00	13:30	00:30
27 z 29 siła sugestii, Proces afirmacyjny - czynniki warunkujące skuteczność afirmacji	Mateusz Nawrocki	04-04-2025	13:30	14:30	01:00
28 z 29 Techniki relaksu i medytacji dla skutecznego programowania umysłu	Mateusz Nawrocki	04-04-2025	14:30	15:30	01:00
29 z 29 walidacja	-	04-04-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 910,57 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	203,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Nawrocki

Od wielu lat zgłębia tajniki ludzkiego umysłu i zastosowań praktycznych w marketingu, wizerunku, sprzedaży oraz wpływu ludzkiego charakteru na efektywne i skuteczne wyniki. Prowadzi agencje marketingowo-brandingowa oraz firmę konsultingową, doradzając przedsiębiorcom jak wpłynąć na strategię biznesu aby osiągać coraz to lepsze wyniki. Podróżując pasjami przez swoje życie czerpał wiedzę i doświadczenie od światowych oraz polskich geniuszy komunikacji, marketingu i wizerunku, m.in.: Richard Bandler, Robert Cialdini, Mateusz Grzesiak, Piotr Grzędziel, Piotr Tymochowicz oraz wielu innych. Certyfikowany między innymi przez międzynarodową organizację Society of NLP oraz jedna z nielicznych osób w Polsce posiadająca tytuł Advanced Master Practitioner of NeuroLinguistic Programming. Główne szkolenia: NLP Advanced Master Practitioner Training - Society of NLP & Mateusz Grzesiak Behavioriks. Inteligencja socjalna Mateusz Grzesiak Trening Trenerski –Mateusz Grzesiak Master Sales - Mateusz Grzesiak Top Personal Branding - Piotr Grzędziel, Zarządzanie czasem - Adam Dębowski NeuroMarketing & NeuroSales - Michał Wawrzyniak Perswazja w biznesie - Andrzej Batko Using Your Brain Richard Bandler & John La Valle Efektywna sprzedaż - Robert Cialdini Potęga wizerunku w obszarze werbalnym i niewerbalnym - Piotr Tymochowicz.
Wykształcenie trenera: Ogólnokształcące

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt materiałów szkoleniowych dostosowanych tematycznie do realizowanej usługi rozwojowej: Komunikacja interpersonalna w budowaniu zespołu w przedsiębiorstwie. Materiały zawierają pojęcia teoretyczne oraz ćwiczenia praktyczne.

Adres

ul. Przyce 23
01-266 Warszawa
woj. mazowieckie

ul. Przyce 23. 01-266 Warszawa.

Kontakt



Alina Grodzicka

E-mail alina.grodzicka@interia.pl

Telefon (+48) 607 609 673