



T-Matic Grupa  
Computer Plus Sp. z  
o. o.



## Sztuka komunikacji i negocjacji- skuteczna komunikacja i budowanie relacji

Numer usługi 2025/02/12/4954/2556092

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 08.04.2025 do 17.04.2025

1 320,00 PLN brutto

1 320,00 PLN netto

110,00 PLN brutto/h

110,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie kierowane jest do specjalistów, oraz menagerów, którzy poprzez efektywną komunikację chcą zwiększyć własną skuteczność w przekazywaniu informacji oraz słuchaniu innych, aby jak najbardziej efektywnie realizować zadania wymagające współpracy z ludźmi.  Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i/lub dla Uczestników Projektu NSE.  Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	03-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	12
<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

Celem szkolenia jest nabycie wiedzy i umiejętności skutecznego wykorzystywania narzędzi komunikacyjnych i negocjacyjnych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zdobędzie wiedzę i umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej	Wie czym jest komunikacja interpersonalna, zna typy osobowości i style komunikacji. Zna własny styl komunikacji, stosuje komunikację niewerbalną.	Test teoretyczny
	Przezwycięża bariery w komunikacji społecznej, charakteryzuje elementy asertywności w komunikacji.	Test teoretyczny
Uczestnik zdobędzie wiedzę i umiejętności z zakresu negocjacji	Wie jak budować optymalne rozwiązania, zna zasady zawierania korzystnych porozumień, potrafi dostosować perspektywę negocjacyjną,	Test teoretyczny
	Zna zasady i stosuje skuteczne przekonywanie i perswazję, stosuje formy nacisku negocjacyjnego i techniki negocjacyjne	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

## Komunikacja interpersonalna

- Czym jest komunikacja interpersonalna?
- Typy osobowości a styl komunikacji
- Poznanie swojego stylu komunikacji
- Komunikacja niewerbalna
- Bariery w komunikacji społecznej i ich przewyciężanie
- Słuchanie jako element komunikacji
- Elementy asertywności w komunikacji
- Konflikty jako skutek trudności w komunikacji
- Wywieranie wpływu na innych poprzez komunikację

## Negocjacje

- Dlaczego kompromis nie jest dobry – jak budować optymalne rozwiązania
- Jak uchronić się przed zawarciem niekorzystnego porozumienia
- Przełamać impas – Zmiana perspektywy negocjacyjnej
- Skuteczne przekonywanie i perswazja:
- Pacing i leading – dostrajanie się i prowadzenie
- Przeramowanie
- Kotwiczenie – uzyskiwanie dostępu do reprezentacji doświadczenia
- Język perswazji – ukryte pytania, postulaty konwersacyjne, truizmy, presupozycje
- Formy nacisku negocjacyjnego
- Techniki negocjacyjne – wiedza jest twoją najlepszą obroną

Zajęcia realizowane w godzinach dydaktycznych, przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi. (15 minut przerwy na 2 godziny lekcyjne).

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- notes
- długopis
- skrypt szkoleniowy

### Informacje dodatkowe

Lekcja trwa 45 minut dydaktycznych, a przerwy są elastyczne dostosowane do uczestników.

Szkolenie kończy się egzaminem wewnętrznym.

Uczestnik po ukończeniu szkolenia otrzyma certyfikat T-Matic.

**Termin rozpoczęcia szkolenia może ulec zmianie. Przed zapisaniem się na usługę prosimy o kontakt telefoniczny z organizatorem szkolenia.**

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i/lub dla Uczestników Projektu NSE.

Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek-Rozwój.

Zawarto umowę z WUP Kraków w ramach projektu " Małopolski Pociąg do Kariery".

## Adres

ul. Malmeda 1cchoka 1  
15-440 Białystok  
woj. podlaskie

Ośrodek Szkoleniowy T-Matic Grupa Computer Plus Sp. z o.o. mieści się przy ulicy Malmeda 1 w ścisłym centrum Białegostoku z łatwym dostępem z dworca PKS i PKP (w odległości ok. 3km-samochodem/ok. 1,5 km pieszo). Jak również z bliskim dostępem do przystanku komunikacji miejskiej (najbliższy przystanek znajduje się w odległości ok. 1m od budynku).

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



### Dział Szkoleń

**E-mail** [szkolenia@computerplus.com.pl](mailto:szkolenia@computerplus.com.pl)

**Telefon** (+48) 730 131 202