



Edu Production
Paweł Szkudlarek



Jak budować współpracę i skutecznie rozwiązywać konflikty z rodzicami w placówkach opiekuńczo-wychowawczych

Numer usługi 2025/02/27/11906/2586139

📍 Świnoujście / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 17.05.2025 do 18.05.2025

2 850,00 PLN brutto

2 850,00 PLN netto

178,13 PLN brutto/h

178,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa szkoleniowa „Jak budować współpracę i skutecznie rozwiązywać konflikty z rodzicami w placówkach opiekuńczo-wychowawczych” zostało zaprojektowane z myślą o pracownikach placówek opiekuńczo-wychowawczych. Skierowane jest zarówno do kadry zarządzającej, jak i do osób bezpośrednio zaangażowanych w codzienną opiekę i wychowanie.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	16-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do budowania długofalowych, partnerskich relacji z rodzicami w placówkach opiekuńczo-wychowawczych. Uczestnicy nauczą się skutecznie komunikować, zarządzać sytuacjami konfliktowymi oraz wzmacniać zaangażowanie rodziców, co przełoży się na lepszą współpracę, pozytywne opinie i większą stabilność

placówki. Dzięki praktycznym narzędziom i strategiom, uczestnicy będą mogli skutecznie dbać o relacje, które wspierają rozwój dziecka i dobrą atmosferę w przedszkolu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Uczestnik zna kluczowe zasady skutecznej komunikacji z rodzicami w kontekście budowania pozytywnego wizerunku placówki.	Wskazuje techniki komunikacji, które wpływają na reputację i marketing przedszkola.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wiedza: Uczestnik rozumie, jak profesjonalna obsługa sytuacji konfliktowych wpływa na opinie rodziców i marketing szeptany.	analizuje konsekwencje konfliktów i wskazuje sposoby ich minimalizacji dla zachowania dobrego PR placówki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Uczestnik potrafi wdrażać strategie angażujące rodziców i zwiększające ich lojalność wobec placówki.	Tworzy plan działań promocyjno-relacyjnych, które zwiększają zaangażowanie i polecenia przedszkola.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Uczestnik potrafi efektywnie wykorzystywać komunikację w codziennej pracy do budowania marki przedszkola.	Wybiera i uzasadnia skuteczne metody komunikacji, które przyczyniają się do pozytywnego wizerunku placówki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Uczestnik potrafi kształtować relacje z rodzicami w sposób wspierający długoterminowy rozwój placówki i jej marketing.	Opracowuje strategię relacji z rodzicami, która przekłada się na pozytywną opinię i marketing przedszkola.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 szczegółowy opis efektów uczenia się, w tym wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, które uczestnik nabył w wyniku szkolenia.

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

Dokument potwierdza, że walidacja efektów uczenia się została przeprowadzona zgodnie z wcześniej określonymi kryteriami weryfikacji, które jednoznacznie wskazują, czy uczestnik osiągnął zakładane cele edukacyjne.

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

Proces walidacji został przeprowadzony niezależnie od procesu kształcenia, co potwierdza rozdzielenie tych funkcji. Walidacja zostanie przeprowadzona za pomocą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie.

Program

Moduł 1: Skuteczna komunikacja jako fundament Parent Experience

- Rola komunikacji w budowaniu pozytywnych doświadczeń rodziców (PARENT EXPERIENCE).
- Jak sprawić, by rodzice czuli się wysłuchani i docenieni?
- Sztuka aktywnego słuchania i personalizacji rozmów z rodzicami.

Moduł 2: Konflikty jako okazja do wzmacniania relacji i reputacji placówki

- Jak przekształcić trudne rozmowy w pozytywne doświadczenia?
- Model rozwiązywania konfliktów z rodzicami – krok po kroku.
- Case study: jak skuteczne zarządzanie kryzysami wpływa na marketing placówki?

Moduł 3: Parent Journey – jak kreować pozytywne doświadczenia rodziców?

- Mapowanie ścieżki rodzica – od pierwszego kontaktu po lojalność.
- Jak zaangażowanie rodziców wpływa na ich decyzje i polecenia?
- Budowanie społeczności wokół placówki – lojalność zamiast transakcyjnych relacji.

Moduł 4: Marketing relacyjny w pracy z rodzicami

- Jak wykorzystać komunikację do wzmocnienia marki przedszkola
- Strategia działań Parent Experience w budowaniu reputacji.
- Jak radzić sobie z negatywnymi opiniami i przekuć je na pozytywne wrażenia?

Moduł 5: Podsumowanie, walidacja

- Test teoretyczny z automatycznie generowanym wynikiem.
- Podsumowanie kluczowych wniosków i strategii do wdrożenia.
- Tworzenie indywidualnych planów działań Parent Experience dla placówki.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20					
Wprowadzenie do szkolenia.					
Parent Experience jako kluczowy element rozwoju przedszkola.	Małgorzata Krawczyk	17-05-2025	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 20 Jak rozmowy z rodzicami wpływają na ich doświadczenia i opinie?	Małgorzata Krawczyk	17-05-2025	09:00	10:00	01:00
3 z 20 Przerwa kawowa	Małgorzata Krawczyk	17-05-2025	10:00	10:15	00:15
4 z 20 Budowanie relacji opartych na zaufaniu – jak sprawić, by rodzice czuli się ważni?	Małgorzata Krawczyk	17-05-2025	10:15	11:15	01:00
5 z 20 Trudne rozmowy jako okazja do budowania reputacji przedszkola.	Małgorzata Krawczyk	17-05-2025	11:15	12:30	01:15
6 z 20 Przerwa obiadowa	Małgorzata Krawczyk	17-05-2025	12:30	13:00	00:30
7 z 20 Model Parent Journey – kluczowe punkty kontaktu i ich wpływ na decyzje rodziców.	Małgorzata Krawczyk	17-05-2025	13:00	14:30	01:30
8 z 20 Przerwa kawowa	Małgorzata Krawczyk	17-05-2025	14:30	14:45	00:15
9 z 20 Strategie zarządzania kryzysami – jak negatywne doświadczenia przekuć na pozytywne?	Małgorzata Krawczyk	17-05-2025	14:45	16:00	01:15
10 z 20 Przypomnienie kluczowych zagadnień z pierwszego dnia.	Małgorzata Krawczyk	18-05-2025	08:00	08:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 20 Jak wzmacniać lojalność rodziców?	Małgorzata Krawczyk	18-05-2025	08:30	09:30	01:00
12 z 20 Przerwa kawowa	Małgorzata Krawczyk	18-05-2025	09:30	09:45	00:15
13 z 20 Programy angażujące rodziców – jak je skutecznie wdrażać?	Małgorzata Krawczyk	18-05-2025	09:45	10:45	01:00
14 z 20 Komunikacja jako narzędzie marketingowe – jak sprawić, by rodzice polecali placówkę?	Małgorzata Krawczyk	18-05-2025	10:45	12:00	01:15
15 z 20 Przerwa obiadowa	Małgorzata Krawczyk	18-05-2025	12:00	12:30	00:30
16 z 20 Zarządzanie negatywnymi opiniami i kryzysem wizerunkowym – jak rozwiązywać problemy w sposób strategiczny?	Małgorzata Krawczyk	18-05-2025	12:30	13:30	01:00
17 z 20 Tworzenie strategii działań PX dla placówki – warsztat praktyczny (CZĘŚĆ I).	Małgorzata Krawczyk	18-05-2025	13:30	14:30	01:00
18 z 20 Przerwa kawowa	Małgorzata Krawczyk	18-05-2025	14:30	14:45	00:15
19 z 20 Tworzenie strategii działań PX dla placówki – warsztat praktyczny (CZĘŚĆ II)	Małgorzata Krawczyk	18-05-2025	14:45	15:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 20 Podsumowanie szkolenia i walidacja	Małgorzata Krawczyk	18-05-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 850,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Krawczyk

Certyfikowany coach ICF/ACC, certyfikowany trener Points Of You®, neuroterapeuta I i II stopnia. Prowadzi autorskie warsztaty coachingowe oraz indywidualne sesje coachingowe i EEG-biofeedbacku. Autorka wielu artykułów oraz książki „Coaching relacji z sobą i bliskimi”, ekspert w mediach. W pracy z ludźmi stosuje sprawdzone metody oparte o metaforę, wizualizację oraz wizualizację relaksacyjną. Swoją warsztat merytoryczny buduje w oparciu o wiedzę ludzi świata nauki i filozofii, a doskonali go pod okiem mentorów i superwizorów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma **kompleksowy pakiet materiałów**, które pozwolą na wdrożenie zdobytej wiedzy w praktyce oraz usprawnią strategię **Parent Experience (PX)** w placówce.

Materiały dydaktyczne

- Prezentacja szkoleniowa z kluczowymi zagadnieniami szkolenia.

- **Kompendium „Parent Experience w przedszkolu”** – jak budować długofalowe relacje z rodzicami i wzmacniać lojalność.
- **Checklisty i infografiki:**
 - „Jak rozwiązywać konflikty z rodzicami krok po kroku?”
 - „Mapa Parent Journey – punkty styku rodzica z placówką”
 - „10 zasad budowania pozytywnych doświadczeń rodziców”

Zestaw narzędzi praktycznych

- **Karty analizy sytuacji konfliktowych** – praktyczne ćwiczenia do wdrożenia w placówce.
- **Scenariusze rozmów z rodzicami** – przykłady skutecznej komunikacji w różnych sytuacjach.
- **Plan działań Parent Experience (PX) dla placówki** – gotowy szablon do wdrożenia strategii marketingowej opartej na relacjach.

Materiały interaktywne i dostęp do zasobów online

- **Lista rekomendowanych książek, artykułów i webinarów** o marketingu relacyjnym i budowaniu zaangażowania rodziców.
- **Przykłady skutecznych strategii PX w innych placówkach** – analiza realnych case studies.

Certyfikat ukończenia szkolenia

- Po pozytywnym zaliczeniu testu uczestnicy otrzymają **certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji w zakresie Parent Experience i zarządzania relacjami z rodzicami.**

Adres

ul. Stefana Żeromskiego 22

72-600 Świnoujście

woj. zachodniopomorskie

West Baltic Resort Wellness & Spa- sala szkoleniowa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Paweł Szkudlarek

E-mail pawel.szkudlarek@o3.edu.pl

Telefon (+48) 798 752 646