



## SZKOLENIE - LEADERSHIP 2.0 - Analiza transakcyjna i komunikacja z różnymi kolorami osobowości – klucz do efektywnego zarządzania"

Numer usługi 2025/03/11/159753/2615024

1 800,00 PLN brutto  
1 800,00 PLN netto  
90,00 PLN brutto/h  
90,00 PLN netto/h

Grupa Szkoleniowa  
SOLBERG Sp. z o.o.



📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 02.10.2025 do 03.10.2025

## 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>	<p>Szkolenie jest skierowane do <b>menadżerów średniego i wyższego szczebla</b>, którzy chcą zwiększyć swoją skuteczność w zarządzaniu zespołem, lepiej delegować zadania i budować zaangażowanie pracowników poprzez świadome wykorzystanie analizy transakcyjnej oraz znajomość różnych stylów osobowości.</p> <p>Szkolenie dostarcza uczestnikom gotowych narzędzi do budowania efektywnej i świadomej komunikacji menadżerskiej, co przekłada się na realne rezultaty w zarządzaniu ludźmi i osiągnięciu celów biznesowych.</p> <p>Szkolenie skierowane do uczestników projektu Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne</p> <p>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1</li> <li>• Nowy start w Małopolsce z EURESem</li> <li>• Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</li> <li>• Kierunek - Rozwój</li> <li>• Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne</li> </ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	25-09-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

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 wyposażenie menadżerów średniego i wyższego szczebla w praktyczne narzędzia analizy transakcyjnej oraz umiejętność dostosowania stylu komunikacji do różnych typów osobowości (tzw. kolory osobowości). Dzięki temu uczestnicy będą skuteczniej delegować zadania, zarządzać konfliktami i budować zaangażowanie zespołu.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje analizę transakcyjną w komunikacji menadżerskiej	Wyjaśnia kluczowe zasady skutecznego przywództwa, takie jak motywowanie pracowników, budowanie zaufania i efektywna komunikacja. Opisuje techniki budowania efektywnego zespołu, w tym delegowanie zadań, tworzenie pozytywnej atmosfery i zarządzanie konfliktem	Test teoretyczny
Efektywnie deleguje zadania	Planuje i rozdziela zadania w zespole, biorąc pod uwagę umiejętności i obciążenie pracowników. Ustala jasne zasady współpracy i odpowiedzialności, które są zrozumiałe i akceptowane przez zespół.	Test teoretyczny
Przekazuje informację zwrotną w modelu SBI	opisuje kontekst, w którym miało miejsce zachowanie.	Test teoretyczny
	precyzyjnie określa działanie danej osoby, unikając ocen i uogólnień.	Test teoretyczny
	wyjaśnia konsekwencje danego zachowania dla zespołu, organizacji lub samej osoby.	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**

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowych.

4 moduły x 2 dni.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktyczne x 45 minut

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy oraz test nie są wliczane w czas trwania usługi.

**Każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.**

---

### **PROGRAM SZKOLENIA**

---

#### **PRETEST**

#### **Dzień 1: Wiedza i narzędzia praktyczne**

##### **Moduł 1 – Analiza transakcyjna w komunikacji menadżerskiej**

- definicja i założenia analizy transakcyjnej
- stany „Ja” (rodzic, dorosły, dziecko) – jak wpływają na styl komunikacji
- typy transakcji: równoległe, skrzyżowane, ukryte
- ćwiczenie praktyczne: analiza transakcji w scenkach z życia zawodowego (praca w parach)

##### **Moduł 2 – Kolory osobowości**

- charakterystyka kolorów osobowości (czerwony, niebieski, żółty, zielony)
- rozpoznawanie kolorów osobowości u siebie i innych członków zespołu
- dostosowanie komunikacji do konkretnego koloru osobowości
- ćwiczenie warsztatowe: „Mapa kolorów” – identyfikacja stylów komunikacji własnych i współpracowników (praca indywidualna i grupowa)

### **Moduł 3 – Proces grupowy i delegowanie zadań**

- etapy procesu grupowego - przypomnienie i rozwinięcie tematu
- zasady efektywnego delegowania uwzględniające różne kolory osobowości
- narzędzia: modele delegowania
- ćwiczenie praktyczne: symulacje delegowania zadań dostosowane do różnych typów osobowości (grupy 3–4 osoby)

### **Moduł 4 – Budowanie zaangażowania zespołu z wykorzystaniem modelu przywództwa sytuacyjnego Blancharda i Herseya**

- przypomnienie modelu przywództwa sytuacyjnego (style przywódcze: dyrektywny, wspierający, coachingowy, delegujący)
- dostosowanie stylu przywództwa do poziomu gotowości i koloru osobowości pracownika
- jak budować zaangażowanie poprzez odpowiednie dopasowanie stylu zarządzania do poziomu rozwoju pracownika
- ćwiczenie warsztatowe: analiza przypadków z życia zespołu, dopasowanie stylu przywódczego do sytuacji (praca w grupach, omówienie na forum)

### **Dzień 2: Praktyczne zastosowania i trening umiejętności**

#### **Moduł 1 – Case Study: analiza transakcyjna w praktyce**

- analiza przykładowego studium przypadku zespołu sprzedażowego
- identyfikacja typów transakcji i stylów osobowości w konkretnych sytuacjach
- wypracowanie rozwiązań komunikacyjnych zwiększających skuteczność zespołu (praca zespołowa, prezentacja wyników)

#### **Moduł 2 – Gra symulacyjna „Kolory w akcji”**

- symulacja komunikacji menadżerskiej w sytuacji wysokiej presji wyników
- debriefing: omówienie sytuacji, wniosków oraz wskazanie praktycznych rozwiązań na przyszłość

#### **Moduł 3 – Case study: zarządzanie konfliktem z uwzględnieniem typów osobowości**

- analiza konkretnego przypadku konfliktu w zespole sprzedażowo-marketingowym
- zastosowanie analizy transakcyjnej i kolorów osobowości do konstruktywnego rozwiązania konfliktu (praca zespołowa, prezentacja wyników)

#### **Moduł 4 – Symulacja „Feedback SBI a kolory osobowości”**

- przedstawienie modelu SBI (Sytuacja, Behawior, Impact)
- trening praktyczny – dostosowanie informacji zwrotnej do stylu komunikacji odbiorcy
- ćwiczenie praktyczne: symulacja rozmów feedbackowych dostosowanych do typów osobowości
- podsumowanie, wnioski i indywidualny plan wdrożenia narzędzi w praktyce

### **POSTTEST**

**Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.**

Dużym atutem naszych szkoleń jest ich praktyczny, interaktywny charakter oraz nowoczesne aktywne metody warsztatowe:

- warsztat grupowy
- prezentacja multimedialna
- dyskusje grupowe
- ćwiczenia, testy

Warsztatowy charakter szkolenia umożliwi uczestnikom zdobycie niezbędnej wiedzy oraz pozyskanie konkretnych umiejętności praktycznych. Zasadą pracy będzie wspólne wypracowywanie rozwiązań.

Feedback ze strony trenera będzie miał charakter motywujący, otwierający na rozwój.

# **Harmonogram**

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 16</b> WALIDACJA - PRETEST - test	-	02-10-2025	08:50	09:00	00:10
<b>2 z 16</b> Moduł 1 – Analiza transakcyjna w komunikacji menadżerskiej	Tomasz Chojnacki	02-10-2025	09:00	10:30	01:30
<b>3 z 16</b> PRZERWA	Tomasz Chojnacki	02-10-2025	10:30	10:40	00:10
<b>4 z 16</b> Moduł 2 – Kolory osobowości	Tomasz Chojnacki	02-10-2025	10:40	12:55	02:15
<b>5 z 16</b> Przerwa	Tomasz Chojnacki	02-10-2025	12:55	13:20	00:25
<b>6 z 16</b> Moduł 3 – Proces grupowy i delegowanie zadań	Tomasz Chojnacki	02-10-2025	13:20	15:35	02:15
<b>7 z 16</b> PRZERWA	Tomasz Chojnacki	02-10-2025	15:35	15:45	00:10
<b>8 z 16</b> Moduł 4 – Budowanie zaangażowania zespołu z wykorzystaniem modelu przywództwa sytuacyjnego Blancharda i Herseya	Tomasz Chojnacki	02-10-2025	15:45	17:15	01:30
<b>9 z 16</b> Moduł 1 – Case Study: analiza transakcyjna w praktyce	Tomasz Chojnacki	03-10-2025	09:00	10:30	01:30
<b>10 z 16</b> PRZERWA	Tomasz Chojnacki	03-10-2025	10:30	10:40	00:10
<b>11 z 16</b> Moduł 2 – Gra symulacyjna „Kolory w akcji”	Tomasz Chojnacki	03-10-2025	10:40	12:55	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>12 z 16</b> PRZERWA	Tomasz Chojnacki	03-10-2025	12:55	13:20	00:25
<b>13 z 16</b> Moduł 3 – Case study: zarządzanie konfliktem z uwzględnieniem typów osobowości	Tomasz Chojnacki	03-10-2025	13:20	15:35	02:15
<b>14 z 16</b> PRZERWA	Tomasz Chojnacki	03-10-2025	15:35	15:45	00:10
<b>15 z 16</b> Moduł 4 – Symulacja „Feedback SBI a kolory osobowości”	Tomasz Chojnacki	03-10-2025	15:45	17:15	01:30
<b>16 z 16</b> WALIDACJA - POSTTEST - test	-	03-10-2025	17:15	17:25	00:10


## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

**Tomasz Chojnacki**



Absolwent Wydziału Zarządzania na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Doświadczenie w realizacji szkoleń dla kadry kierowniczej 15 lat. Od 15 lat specjalista ds. sprzedaży i efektywności w biznesie z powodzeniem realizował cele oraz budował relacje biznesowe w oparciu o wartości.

Certyfikowany trener biznesu Brian Tracy International oraz certyfikowany trener mentalny Akademii Trenerów Mentalnych Jakuba B. Bączka. Jest trenerem mentalnym w praktyce indywidualnej i zespołowej wśród najwyższego poziomu kadry managerskiej.

Ekspert testu osobowości zawodowej Master Person Analysis, jest także wykładowcą akademickim. Dodatkowo posiada certyfikat trenera mentalnego Akademii Trenerów Mentalnych. Jego pasją jest rozwój osobistych możliwości uczestników szkoleń.

Specjalizacja trenerska:  
zarządzania zespołem  
Przywództwo  
motywowania pracowników  
budowania efektywnych zespołów  
Umiejętności handlowe  
Umiejętności interpersonalne  
Komunikacja i współpraca w zespole

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie papierowej, teczki, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu e-mail z dodatkowym e-bookiem.

### Informacje dodatkowe

**Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015**

**Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: \* jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.**

**\*\* jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)**

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne

# Adres

ul. Hubska 52/54  
50-502 Wrocław  
woj. dolnośląskie

Hotel InVite

# Kontakt



**Marzena Mrukwa**

**E-mail** [biuro@solberg-szkolenia.pl](mailto:biuro@solberg-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 33 3003 145