

APS Piotr Olgierd
Sułkowski**Szkolenie: Nowoczesna komunikacja
zespołowa w erze gospodarki cyfrowej**

Numer usługi 2025/03/12/36960/2618418

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 16.05.2025 do 17.05.2025

3 675,00 PLN brutto

3 675,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do menedżerów, liderów zespołów, specjalistów HR oraz pracowników projektowych, którzy chcą usprawnić komunikację w erze cyfrowej. Idealne dla osób pracujących zdalnie lub hybrydowo, poszukujących narzędzi i technik do efektywnej współpracy.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	15-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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

Usługa przygotowuje uczestnika do efektywnej komunikacji zespołowej w cyfrowym środowisku pracy. Uczestnik zdobędzie umiejętności w zakresie zarządzania konfliktami, wykorzystania narzędzi cyfrowych, budowania zaangażowania oraz analizy efektywności komunikacji w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobrze komunikuje się w zespole	Optymalizuje komunikację w zespole w środowisku cyfrowym	Test teoretyczny
	Minimalizuje liczbę nieporozumień i konfliktów.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje nowoczesne narzędzia i metody pracy zespołowej.	Test teoretyczny
	Organizuje procesy pracy za pomocą metodologii Agile, Scrum, Kanban i Lean.	Test teoretyczny
	Buduje zaufanie i motywację w zdalnych zespołach.	Wywiad swobodny
	Rozwiązuje konflikty w przestrzeni cyfrowej.	Test teoretyczny
	Mierzy efektywność komunikacji w zespole.	Test teoretyczny
	Analizuje trendy i technologie w komunikacji zespołowej.	Test teoretyczny
	Rozwija kompetencje komunikacyjne w zmieniającym się środowisku.	Wywiad swobodny

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 -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

DZIEŃ 1.

Moduł 1: Wprowadzenie do cyfrowej komunikacji zespołowej

- Kluczowe wyzwania w komunikacji w zespołach
- Rola cyfryzacji w komunikacji zespołowej
- Nowe modele współpracy w gospodarce cyfrowej
- Omówienie celów i struktury szkolenia

Moduł 2: Podstawy efektywnej komunikacji w zespole

- Kluczowe zasady skutecznej komunikacji
- Bariery komunikacyjne i sposoby ich pokonywania
- Znaczenie aktywnego słuchania
- Komunikacja asynchroniczna i synchroniczna

Moduł 3: Cyfrowe metody pracy zespołowej

- Metodyka Agile i Scrum w pracy zespołowej
- Design Thinking jako sposób na kreatywną współpracę
- Kanban i Lean – optymalizacja procesów zespołowych
- Cyfrowe narzędzia wspierające zarządzanie zadaniami

Moduł 4: Budowanie zaangażowania zespołu w środowisku cyfrowym

- Jak utrzymać motywację i zaangażowanie w zdalnej pracy?
- Metody budowania zaufania w komunikacji online
- Rola lidera w cyfrowej komunikacji
- Personalizacja i humanizacja komunikacji cyfrowej

DZIEŃ 2

Moduł 5: Zarządzanie konfliktem i trudne sytuacje w komunikacji cyfrowej

- Najczęstsze konflikty w komunikacji zespołowej
- Jak rozwiązywać konflikty w przestrzeni cyfrowej?
- Język komunikacji pisemnej i jego wpływ na relacje
- Praktyczne case study – analiza sytuacji i wypracowanie rozwiązań

Moduł 6: Metody organizacji pracy zespołowej w środowisku cyfrowym

- Praca synchroniczna vs. asynchroniczna – jak je łączyć?
- Efektywne zarządzanie czasem w pracy zespołowej
- Cyfrowe tablice i systemy do zarządzania projektami (Trello, Asana, ClickUp)
- Retrospektywa i analiza postępów – jak ulepszać procesy pracy?

Moduł 7: Analiza efektywności komunikacji w zespole

- Jak mierzyć skuteczność komunikacji w zespole?
- Wskaźniki KPI w komunikacji zespołowej
- Analiza przykładów dobrych praktyk
- Feedback i sposoby jego wykorzystania do usprawnienia współpracy

Moduł 8: Przyszłość komunikacji zespołowej w gospodarce cyfrowej

- Sztuczna inteligencja i automatyzacja w komunikacji
- Nowe trendy i technologie w komunikacji zespołowej
- Jak rozwijać kompetencje komunikacyjne w zmieniającym się świecie?

- Podsumowanie i indywidualny plan działania dla uczestników

Walidacja

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 4 osób.

Szkolenie trwa 21 godzin dydaktycznych . Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 24. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł 1: Wprowadzenie do cyfrowej komunikacji zespołowej	Anna Nitkiewicz-Jankowska	16-05-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 11 Moduł 2: Podstawy efektywnej komunikacji w zespole	Anna Nitkiewicz-Jankowska	16-05-2025	11:00	13:00	02:00
3 z 11 Przerwa	Anna Nitkiewicz-Jankowska	16-05-2025	13:00	13:15	00:15
4 z 11 Moduł 3: Cyfrowe metody pracy zespołowej	Anna Nitkiewicz-Jankowska	16-05-2025	13:15	15:00	01:45
5 z 11 Moduł 4: Budowanie zaangażowania zespołu w środowisku cyfrowym	Anna Nitkiewicz-Jankowska	16-05-2025	15:00	17:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 11 Moduł 5: Zarządzanie konfliktem i trudne sytuacje w komunikacji cyfrowej	Anna Nitkiewicz-Jankowska	17-05-2025	08:00	10:00	02:00
7 z 11 Moduł 6: Metody organizacji pracy zespołowej w środowisku cyfrowym	Anna Nitkiewicz-Jankowska	17-05-2025	10:00	12:00	02:00
8 z 11 Przerwa	Anna Nitkiewicz-Jankowska	17-05-2025	12:00	12:15	00:15
9 z 11 Moduł 7: Analiza efektywności komunikacji w zespole	Anna Nitkiewicz-Jankowska	17-05-2025	12:15	14:00	01:45
10 z 11 Moduł 8: Przyszłość komunikacji zespołowej w gospodarce cyfrowej	Anna Nitkiewicz-Jankowska	17-05-2025	14:00	15:30	01:30
11 z 11 Walidacja	Mariusz Zygmunt	17-05-2025	15:30	15:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 675,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 675,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Anna Nitkiewicz-Jankowska

Specjalizuje się w szkoleniach, warsztatach, konsultacjach i pracy własnej z klientem z zakresu: Budowania strategii marki osobistej i/lub marki firmy, Pewności siebie, Asertywności, Zarządzania sobą i zmianą, Planowania, Strategii pracy ze stresem i innymi emocjami, Komunikacji, Negocjacji, Budowania zespołów, Techniki NLP, Technika Transformacji, Poziomów wartości, Poziomów świadomości. Opracowała własne modele i metodologie, programy działań i strategię, wykorzystując: poziomy świadomości i technikę uwalniania dr. Davida R. Hawkinsa, koncepcję Spiral Dynamics Becka i Cowana, poziomy wartości Clare W. Graves'a, Talent Dynamics oraz techniki NLP. Doświadczenia zawodowe zdobywała od 1998 roku między innymi na stanowisku nauczyciela akademickiego na kilku uczelniach (UŚ, GWSH w Katowicach, WST-H p.k. w Nysie, AWF w Krakowie, WSBiznesu w Dąbrowie Górniczej) oraz prowadząc własną działalność gospodarczą w zakresie szkoleń i doradztwa. Posiada znajomość nowoczesnych technologii i narzędzi IT do rozwiązań zdalnego prowadzenia biznesu. Szkoli również ze świadczenia usług zdalnych z wykorzystaniem nowych technologii. Trener prowadzący zajęcia ma co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia



2 z 2

Mariusz Zygmunt

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie (kierunek: Organizacja i Zarządzanie) oraz 3-letniego Studium Pedagogicznego (uprawnienia do nauczania przedmiotów ekonomicznych i finansowych). Rok ukończenia 1994.

Bardzo duże doświadczenie w branży ubezpieczeniowo-finansowej, z którą jest związany od 1993r.:

- agent ubezpieczeniowy i finansowy (około 2000 umów zawartych z klientami) na rzecz wielu towarzystw ubezpieczeniowych (Commercial Union/Aviva, Amplico, Nationale Nederlanden, Nationwide, Aegon, Generali) oraz innych instytucji polskiego rynku finansowego (Bank Śląski, Dom Maklerski BDM, Dexous Partners) i rynków zagranicznych (Szwajcaria, Austria, Liechtenstein)
- manager, kierował wieloma zespołami sprzedażowymi, m.in. zbudował od podstaw i następnie kierował filią ING Nationale Nederlanden w Nowym Sączu (lata 1998-2004)
- szkoleniowiec produktowy (Amplico, Nationale Nederlanden, Generali) i trener kompetencji sprzedażowych
- autor podręcznika dla doradców ubezpieczeniowych (na zlecenie jednej z instytucji finansowych w 2005r)
- autor publikacji dotyczących sprzedaży w prasie biznesowej (np. w „Business Influencer”)
- doświadczenie w organizacji i prowadzeniu szkoleń (m.in. dzięki współpracy w latach 2015-2020 z grupą Eduneo-łącznie ponad 2000 godzin szkolenia dla ponad 1000 osób)
- 2022-2023-prowadzenie szkoleń z zakresu marketingu i sprzedaży

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy.

Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983)

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 500 026 554 lub mailem na psulkowski@gmail.com przed zapisem na usługę!

Adres

ul. Księdza Piotra Ściegiennego 242
25-116 Kielce
woj. świętokrzyskie

Kontakt



Mariusz Zygmunt

E-mail mzygmunt@poczta.onet.eu

Telefon (+48) 602 528 810