



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik



KOMUNIKACJA W SZCZEGÓLNIE TRUDNYCH WARUNKACH SPRZEDAŻOWYCH

Numer usługi 2025/03/18/27209/2632363

📍 Grzybów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 24.06.2025 do 24.06.2025

2 140,00 PLN brutto

2 140,00 PLN netto

214,00 PLN brutto/h

214,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	23-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: stosowania reguł efektywnej komunikacji w szczególnie trudnych warunkach sprzedażowych, rozumienia roli komunikacji, odbierania sygnałów pozytywnego i negatywnego nastawienia odbiorcy do nadawcy w mowie werbalnej i pozawerbalnej, właściwego zarządzania emocjami i rozumienia emocji innych ludzi, budowania argumentacji w szczególnie trudnych warunkach sprzedażowych, budowania siły i skuteczności, wykorzystywania siły słów w komunikacji i zarządzaniu emocjami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu wykorzystywania technik i mechanizmów komunikowania się w trudnych warunkach sprzedażowych.	Opisuje reguły efektywnej komunikacji w trudnych warunkach sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Opisuje rolę komunikacji w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny
	Omawia techniki zarządzania emocjami i odwoływania się do emocji w sytuacjach trudnych.	Test teoretyczny
Wykorzystuje sztukę przekonywania i argumentowania w szczególnie trudnych warunkach sprzedażowych.	Opisuje podstawowe zasady dobrego słuchacza.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje sztukę zadawania różnych rodzajów pytań w sytuacjach trudnych.	Test teoretyczny
Umiejętnie komunikuje się z innymi w sytuacjach szczególnie trudnych.	Określa reguły efektywnej komunikacji w trudnych warunkach sprzedażowych.	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 (certyfikat) 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 (certyfikat) 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 (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Temperament, różnice osobowościowe a komunikacja. PRISM Brain Mapping - co nauka wie o działaniu mózgu i jak wpływa na proces komunikacji i widzenie rzeczywistości. Hormony i neuroprzekaźniki - czy jesteśmy ich niewolnikami? Ciało, Umysł, Emocje, Dusza - czteroskładnikowa teoria wpływu na nasz styl komunikacji i to kim jesteśmy.

Moduł 2. Różnice wynikające z innego przetwarzania danych płynących z otoczenia. O spektrum autyzmu. Zasady komunikacji - co warto wiedzieć. Osoby o dużej wrażliwości. Osoby w odmiennych stanach świadomości (także pod wpływem dużych emocji).

Moduł 3. Negocjacje w warunkach szczególnie trudnych. Czego możemy się nauczyć od najwyższej klasy negocjatorów w warunkach ekstremalnie trudnych. Trudne emocje w procesie komunikacji. Znaczenie emocji w procesie komunikacji. Zjawisko projekcji, przeniesienia i zaśnienienia. Frustracje i inne emocje wynikające z „inności”. Teoria pola - kto jest odpowiedzialny za wyrażone emocje?

Moduł 4. Komunikacja z osobami w kryzysie zdrowia psychicznego. Epidemia zdrowia psychicznego. Zjawisko traumy i jej ciągłości pokoleniowej. Stany depresyjne, lękowe, dwubiegunowość. Jak zadbać o siebie w komunikacji z osobami w kryzysie zdrowia psychicznego. Techniki komunikacyjne (wpływu) stosowane w warunkach ekstremalnie trudnych. Kompetencje i metakompetencje w negocjacjach w warunkach szczególnie trudnych. Emocje w sytuacjach trudnych

Metody pracy: Prezentacja. Wykład. Ćwiczenia indywidualne.

Podsumowanie szkolenia.

Post-test. Zakończenie szkolenia.

Do każdego modułu dopasowany jest zestaw ćwiczeń, casów, które w jak najlepszy i obrazowy sposób przybliżają, pomagają zrozumieć przedstawiane materiał i pomagają przećwiczyć najbardziej przydatne umiejętności. Język szkolenia, ćwiczenia i przykłady są dopasowane do grupy szkoleniowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	24-06-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 10 Moduł 1. Temperament, różnice osobowościowe a komunikacja.	Dorota Jaslan	24-06-2025	09:15	10:45	01:30
3 z 10 Przerwa	Dorota Jaslan	24-06-2025	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 Moduł 2. Różnice wynikające z innego przetwarzania danych...	Dorota Jaslan	24-06-2025	11:00	12:30	01:30
5 z 10 Przerwa	Dorota Jaslan	24-06-2025	12:30	12:45	00:15
6 z 10 Moduł 3. Negocjacje w warunkach szczególnie trudnych.	Dorota Jaslan	24-06-2025	12:45	14:15	01:30
7 z 10 Przerwa obiadowa	Dorota Jaslan	24-06-2025	14:15	14:45	00:30
8 z 10 Moduł 4. Komunikacja z osobami w kryzysie zdrowia psychicznego.	Dorota Jaslan	24-06-2025	14:45	16:10	01:25
9 z 10 Podsumowanie szkolenia.	Dorota Jaslan	24-06-2025	16:10	16:20	00:10
10 z 10 Post-test. Zakończenie szkolenia.	-	24-06-2025	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 140,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 140,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	214,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dorota Jaslan

Trener biznesu, coach (executive coach), psychoterapeutka. Skuteczna komunikacja, wywieranie wpływu, zarządzanie, budowanie odporności psychicznej, zarządzanie energią- 4 obszary, negocjacje i komunikacja w warunkach szczególnie trudnych.

W 2000 roku uzyskała Certyfikat Trenera Biznesu TMT Group, w 2011 mentora – Successful Gender Sensitive Business Support, wydany przez Women's Business Development Agency UK, od 2015 roku posiada Certyfikat Coacha PRISM Brain Mapping. Od 2013 należy do Polskiego Towarzystwa Psychologii Procesu. Posiada uprawnienia psychoterapeuty oraz rekomendacje Polskiego Towarzystwa Psychologii Procesu (PTPP) do prowadzenia terapii i pracy z grupami pod stałą superwizją nauczyciela psychologii zorientowanej na proces. W swojej pracy łączy wiedzę psychologiczną, psychoterapeutyczną oraz biznesową zdobytą w ciągu 20 lata praktyki zawodowej oraz licznych szkoleń u najlepszych mentorów w kraju i za granicą. Autorka opracowań merytorycznych do e-learnigu, filmów/platform szkoleniowych. W 2020 roku uzyskała międzynarodowy certyfikat coacha sukcesji. Rozpoczęła prace nad przygotowaniem rozprawy doktorskiej w Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego związaną z tematem wypalenia zawodowego.

Wyższe. Absolwentka pedagogiki na Uniwersytecie Jagiellońskim i zarządzania na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.

Posiada duże doświadczenie w świadczeniu tego typu usług. Prowadziła szkolenia z zakresu skutecznej komunikacji dla wielu różnych podmiotów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (prezentacja multimedialna lub skrypt).

Nasi uczestnicy na szkoleniu otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

Grzybów 75 A
28-200 Grzybów
woj. świętokrzyskie

Miejsce szkolenia to "Zakątek Świętokrzyski".

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad i przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800