



UNICO SP. Z O.O.



**Unico Biznes: Praktyk
Neurolingwistycznego Programowania
(NLP) – skuteczna komunikacja,
negocjacje i zarządzanie zespołem.
Profesjonalne szkolenie dla liderów i
menedżerów z Renatą Rybacką.**

Numer usługi 2025/03/20/160223/2638729

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 54 h

📅 07.06.2025 do 22.06.2025

6 400,00 PLN brutto

6 400,00 PLN netto

118,52 PLN brutto/h

118,52 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do: • liderów, • menedżerów, • przedsiębiorców, • specjalistów ds. obsługi klienta • osób, które chcą doskonalić swoje umiejętności komunikacyjne, negocjacyjne i przywódcze. Program jest skierowany do osób zarządzających zespołami, odpowiedzialnych za budowanie relacji biznesowych oraz podejmowanie kluczowych decyzji w organizacji. Szkolenie będzie szczególnie wartościowe dla osób, które chcą efektywnie wykorzystywać techniki NLP w codziennej pracy, zwiększać swoją perswazyjność oraz skutecznie zarządzać relacjami zawodowymi. Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	06-06-2025

Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	54
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego wykorzystania technik NLP w komunikacji zawodowej, negocjacjach oraz zarządzaniu zespołem. Usługa prowadzi do efektywnego budowania autorytetu i wiarygodności lidera, wzmacniania relacji biznesowych oraz stosowania perswazyjnych metod komunikacji. Szkolenie umożliwia zastosowanie NLP w procesie zarządzania zmianą, delegowania zadań i motywowania zespołu, rozwijanie umiejętności negocjacyjnych i rozwiązywania konfliktów w środowisku zawodowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się technikami neurolingwistycznego programowania (NLP) w komunikacji zawodowej.	wyjaśnia kluczowe założenia NLP i ich zastosowanie w biznesie,	Wywiad ustrukturyzowany
	wymienia techniki NLP do wzmacniania relacji zawodowych,	Wywiad ustrukturyzowany
	charakteryzuje mechanizmy działania umysłu w kontekście podejmowania decyzji,	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą na temat języka perswazji w negocjacjach i rozmowach biznesowych podczas symulacji.	buduje przekonujące argumenty i prowadzi skuteczne negocjacje,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	dobiera odpowiednie struktury językowe do rozmów handlowych,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
redukuje opór rozmówcy i zwiększa efektywność komunikacji,	Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Wywiad swobodny	
	Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Wywiad swobodny	
stosuje techniki komunikacyjne w negocjacjach.	Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Wywiad swobodny	
	Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Wywiad swobodny	
Posługuje się wiedzą na temat zarządzania zespołem przy wykorzystaniu skutecznej komunikacji i narzędzi NLP.	charakteryzuje wykorzystanie NLP do budowania autorytetu i wpływu,	Wywiad ustrukturyzowany
	wymienia style komunikacji skierowane do różnych osobowości w zespole,	Wywiad ustrukturyzowany
	charakteryzuje strategie motywacyjne i angażujące pracowników,	Wywiad ustrukturyzowany
	rozwiązuje konflikty za pomocą technik deeskalacji i negocjacji.	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje techniki NLP w zarządzaniu zmianą i delegowaniu zadań podczas symulacji.	skutecznie komunikuje zmiany i redukuje opór zespołu,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	wykorzystuje strategie NLP do przekonywania i angażowania pracowników,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
Wykorzystuje zaawansowane techniki komunikacyjne i negocjacyjne w relacjach biznesowych podczas symulacji.	zarządza emocjami zespołu w sytuacjach kryzysowych,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	deleguje zadania i egzekwuje wyniki w sposób motywujący.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	stosuje model Milтона i subtelne struktury językowe w perswazji,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	analizuje i interpretuje sygnały niewerbalne w negocjacjach,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	buduje wartość w procesie negocjacji i tworzy przewagę konkurencyjną,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		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, zaświadczenie potwierdzające 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, 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, zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie prowadzi do rozwoju umiejętności komunikacyjnych, negocjacyjnych i przywódczych z wykorzystaniem technik Neurolingwistycznego Programowania. Program został zaprojektowany z myślą o liderach, menedżerach oraz specjalistach zajmujących się zarządzaniem zespołem, sprzedażą i obsługą klienta.

Podczas sześciu dni szkoleniowych uczestnicy zdobywają praktyczne kompetencje zawodowe w zakresie stosowania Neurolingwistycznego Programowania w budowaniu autorytetu, wzmacnianiu relacji biznesowych, skutecznym przekonywaniu i rozwiązywaniu konfliktów. Warsztaty obejmują także zaawansowane strategie negocjacyjne, techniki perswazji oraz metody zarządzania zmianą i delegowania zadań.

Każdy dzień szkoleniowy skupia się na innym aspekcie wykorzystania Neurolingwistycznego Programowania w środowisku zawodowym, od podstawowych technik komunikacyjnych, przez perswazję i negocjacje, aż po skuteczne zarządzanie zespołem oraz budowanie kultury organizacyjnej opartej na współpracy.

Uczestnicy biorą udział w praktycznych ćwiczeniach, analizują rzeczywiste przypadki biznesowe oraz doskonalą swoje umiejętności w warunkach symulowanych.

Ramowy program usługi

Dzień 1: Podstawy NLP w kontekście zawodowym

Moduł 1: Wprowadzenie do NLP w biznesie

- Zastosowanie neurolingwistycznego programowania w skutecznej komunikacji zawodowej
- Kluczowe założenia NLP i ich wpływ na interakcje biznesowe
- Wykorzystanie technik NLP do wzmacniania relacji zawodowych

Moduł 2: Mechanizmy działania umysłu w biznesie

- Rola świadomości i podświadomości w procesie decyzyjnym
- Identyfikowanie i przełamywanie ograniczających schematów myślenia
- Zastosowanie narzędzi komunikacyjnych NLP w zarządzaniu relacjami

Moduł 3: Budowanie autorytetu i wiarygodności

- Techniki wzmacniania pozycji lidera w organizacji
- Kreowanie zaufania i profesjonalnego wizerunku
- Skuteczna komunikacja w budowaniu długoterminowych relacji biznesowych

Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 2: Negocjacje i komunikacja z klientem

Moduł 4: Język perswazji w rozmowach biznesowych

- Budowanie przekonujących argumentów i prowadzenie skutecznych negocjacji
- Wpływanie na sposób myślenia rozmówcy za pomocą odpowiednich struktur językowych
- Redukowanie oporu i zwiększanie efektywności rozmów handlowych

Moduł 5: Techniki komunikacyjne w negocjacjach dużych kontraktów

- Struktura skutecznej rozmowy negocjacyjnej w kontaktach B2B
- Kreowanie przewagi poprzez precyzyjne dopasowanie komunikatu do rozmówcy
- Zarządzanie emocjami i utrzymywanie profesjonalnej postawy w trudnych sytuacjach

Moduł 6: Obsługa klienta i przewyższanie obiekcji

- Skuteczne techniki przekonywania i neutralizowania wątpliwości klientów
- Rozwijanie relacji biznesowych opartych na wzajemnym zaufaniu
- Zarządzanie trudnymi sytuacjami w kontaktach z klientami

Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 3: Komunikacja i zarządzanie zespołem

Moduł 7: Kreowanie autorytetu i skutecznego przywództwa

- Strategie komunikacyjne lidera wspierające skuteczne zarządzanie zespołem
- Wykorzystywanie narzędzi NLP do budowania wpływu i autorytetu
- Adaptacja stylu komunikacji do różnych osobowości w zespole

Moduł 8: Motywowanie i angażowanie zespołu

- Strategie skutecznej komunikacji wspierające zaangażowanie pracowników
- Budowanie poczucia odpowiedzialności i wzmacnianie wewnętrznej motywacji
- Tworzenie inspirującego środowiska pracy

Moduł 9: Rozwiązywanie konfliktów i zarządzanie trudnymi sytuacjami

- Skuteczna komunikacja w sytuacjach konfliktowych
- Techniki deeskalacji napięć i budowania kompromisów
- Kreowanie kultury organizacyjnej opartej na współpracy i otwartości

Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 4: Zarządzanie zmianą i delegowanie zadań

Moduł 10: Komunikacja w zarządzaniu zmianą

- Strategie przekonywania zespołu do akceptacji zmian
- Redukowanie oporu i skuteczna adaptacja pracowników do nowych wyzwań
- Budowanie zaangażowania poprzez jasny i konsekwentny przekaz

Moduł 11: Zarządzanie sytuacjami kryzysowymi w organizacji

- Techniki skutecznej komunikacji w obliczu trudnych decyzji
- Utrzymywanie spójności i autorytetu w warunkach niepewności
- Szybkie podejmowanie decyzji i zarządzanie emocjami zespołu

Moduł 12: Delegowanie zadań i egzekwowanie wyników

- Skuteczna komunikacja w procesie delegowania obowiązków
- Monitorowanie i egzekwowanie realizacji celów w sposób motywujący
- Budowanie odpowiedzialności zespołowej

Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 5: Zaawansowane techniki komunikacyjne i negocjacyjne

Moduł 13: Strategie negocjacyjne w relacjach biznesowych

- Modelowanie skutecznych strategii negocjacyjnych
- Kreowanie wartości w procesie negocjacji i budowanie przewagi konkurencyjnej
- Skuteczna interpretacja sygnałów niewerbalnych w negocjacjach

Moduł 14: Wartości i kultura organizacyjna

- Kształtowanie kultury organizacyjnej poprzez świadomą komunikację
- Wykorzystywanie wartości organizacyjnych do budowania spójnego zespołu

- Komunikacja wizji i misji firmy w sposób angażujący

Moduł 15: Komunikacja wpływająca na percepcję i podejmowanie decyzji

- Model Milтона i zastosowanie subtelnych struktur językowych
- Wzmacnianie wpływu poprzez precyzyjne dopasowanie komunikatu do rozmówcy
- Wykorzystanie perswazji w długofalowej strategii budowania autorytetu

Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 6: Praktyczne wdrożenie NLP w biznesie

Moduł 16: Komunikacja w codziennym zarządzaniu i negocjacjach

- Wdrażanie skutecznych technik komunikacyjnych w codziennych interakcjach
- Podejmowanie decyzji pod presją czasu i zarządzanie sytuacjami stresowymi
- Budowanie precyzyjnych komunikatów wzmacniających skuteczność działań

Moduł 17: Warsztaty praktyczne i symulacje negocjacji

- Praktyczne zastosowanie technik negocjacyjnych w rzeczywistych scenariuszach
- Modelowanie skutecznych strategii komunikacyjnych
- Studium przypadków dotyczących negocjacji i zarządzania zespołem

Moduł 18: Sesja Q&A – analiza wyzwań zawodowych uczestników

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 2 do 10 osób
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 54 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Przerwy obiadowe nie wliczają się do godzin usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 31

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 31 Dzień 1. Moduł 0: Pretest (teoria)	Renata Rybacka	07-06-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 31 Dzień 1. Moduł 1: Wprowadzenie do NLP w biznesie (teoria)	Renata Rybacka	07-06-2025	09:15	12:00	02:45
3 z 31 Dzień 1. Przerwa	Renata Rybacka	07-06-2025	12:00	12:50	00:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 31 Dzień 1. Moduł 2: Mechanizmy działania umysłu w biznesie (teoria)	Renata Rybacka	07-06-2025	12:50	14:00	01:10
5 z 31 Dzień 1. Moduł 3: Budowanie autorytetu i wiarygodności (praktyka)	Renata Rybacka	07-06-2025	14:00	16:45	02:45
6 z 31 Dzień 1. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera (teoria)	Renata Rybacka	07-06-2025	16:45	17:00	00:15
7 z 31 Dzień 2. Moduł 4: Język perswazji w rozmowach biznesowych (praktyka)	Renata Rybacka	08-06-2025	09:00	12:00	03:00
8 z 31 Dzień 2. Przerwa	Renata Rybacka	08-06-2025	12:00	12:50	00:50
9 z 31 Dzień 2. Moduł 5: Techniki komunikacyjne w negocjacjach dużych kontraktów (teoria)	Renata Rybacka	08-06-2025	12:50	14:00	01:10
10 z 31 Dzień 2. Moduł 6: Obsługa klienta i przezwyciężanie obiekcji (praktyka)	Renata Rybacka	08-06-2025	14:00	16:45	02:45
11 z 31 Dzień 2. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera	Renata Rybacka	08-06-2025	16:45	17:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 31 Dzień 3. Moduł 7: Kreowanie autorytetu i skutecznego przywództwa (teoria)	Renata Rybacka	14-06-2025	09:00	12:00	03:00
13 z 31 Dzień 3. Przerwa	Renata Rybacka	14-06-2025	12:00	12:50	00:50
14 z 31 Dzień 3. Moduł 8: Motywowanie i angażowanie zespołu (teoria)	Renata Rybacka	14-06-2025	12:50	14:00	01:10
15 z 31 Dzień 3. Moduł 9: Rozwiązywanie konfliktów i zarządzanie trudnymi sytuacjami (praktyka)	Renata Rybacka	14-06-2025	14:00	16:30	02:30
16 z 31 Dzień 3. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera (teoria)	Renata Rybacka	14-06-2025	16:30	16:45	00:15
17 z 31 Dzień 4. Moduł 10: Komunikacja w zarządzaniu zmianą (teoria)	Renata Rybacka	15-06-2025	09:00	12:00	03:00
18 z 31 Dzień 4. Przerwa	Renata Rybacka	15-06-2025	12:00	12:50	00:50
19 z 31 Dzień 4. Moduł 11: Zarządzanie sytuacjami kryzysowymi w organizacji (teoria)	Renata Rybacka	15-06-2025	12:50	14:00	01:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 31 Dzień 4. Moduł 12: Delegowanie zadań i egzekwowanie wyników (praktyka)	Renata Rybacka	15-06-2025	14:00	16:00	02:00
21 z 31 Dzień 4. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera (teoria)	Renata Rybacka	15-06-2025	16:00	16:15	00:15
22 z 31 Dzień 5. Moduł 13: Strategie negocjacyjne w relacjach biznesowych (teoria)	Renata Rybacka	21-06-2025	09:00	12:00	03:00
23 z 31 Dzień 5. Przerwa	Renata Rybacka	21-06-2025	12:00	12:50	00:50
24 z 31 Dzień 5. Moduł 14: Wartości i kultura organizacyjna (teoria)	Renata Rybacka	21-06-2025	12:50	14:00	01:10
25 z 31 Dzień 5. Moduł 15: Komunikacja wpływająca na percepcję i podejmowanie decyzji (teoria)	Renata Rybacka	21-06-2025	14:00	16:00	02:00
26 z 31 Dzień 5. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera (teoria)	Renata Rybacka	21-06-2025	16:00	16:15	00:15
27 z 31 Dzień 6. Moduł 16: Komunikacja w codziennym zarządzaniu i negocjacjach (praktyka)	Renata Rybacka	22-06-2025	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
28 z 31 Dzień 6. Przerwa	Renata Rybacka	22-06-2025	12:00	12:50	00:50
29 z 31 Dzień 6. Moduł 17: Warsztaty praktyczne i symulacje (praktyka)	Renata Rybacka	22-06-2025	12:50	15:00	02:10
30 z 31 Dzień 6. Moduł 18: Sesja Q&A – analiza wyzwań zawodowych uczestników (teoria)	Renata Rybacka	22-06-2025	15:00	16:00	01:00
31 z 31 Dzień 6. Walidacja efektów uczenia się	-	22-06-2025	16:00	16:15	00:15

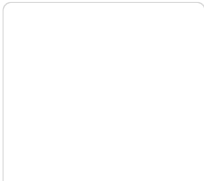
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,52 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,52 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Renata Rybacka

Dr Renata Rybacka – doktor nauk społecznych w specjalizacji nauk o bezpieczeństwie, wykładowca Uczelni Łukaszewski w Warszawie, gdzie prowadzi zajęcia na studiach magisterskich, podyplomowych, MBA, DBA oraz kursach Mediator Sądowy. Członkini Rady Społeczno-Gospodarczej przy Uczelni Łukaszewski. Absolwentka studiów pedagogicznych, psychotraumatologii, psychologii i filozofii, przywództwa i coachingu oraz licznych kursów.

Autorka kilkunastu artykułów naukowych i psychologicznych oraz książek. Założycielka firmy SZTUKA KOMUNIKACJI, która oferuje szkolenia z komunikacji w oparciu nie tylko o wiedzę teoretyczną, ale także praktyczne doświadczenie w pracy w biznesie. Dzięki temu uczestnicy mają możliwość zdobycia wiedzy i umiejętności, które będą dla nich przydatne w codziennej pracy. Dyrektor Centrum Edukacji Nowych Technologii (CENT), organizującego konferencje naukowe i promującego bezpieczeństwo w świecie nowych technologii.

Certyfikowany Coach ACC, Trener Neurolingwistycznego Programowania, Mediator Sądowy i Mentor, specjalizuje się w budowaniu skutecznych relacji i rozwoju osobistym. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła liczne szkolenia z metody Neurolingwistycznego Programowania, w tym ponad 3000 godzin szkoleniowych w 2024 roku. Laureatka nagród, m.in. Business Woman & life 2024, Medal Przedsiębiorczości 2024 oraz wyróżnień „Jestem kobietą i sięgam po więcej” oraz SUPER WOMAN 2024.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

Możliwość dostosowania terminu: Rafał Lisser, tel. (+48) 724 787 771

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji.

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz. 73)

Adres

ul. Konrada Grasera 4E/23
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771