



Never Average  
Sajdak Adrian



## Kluczowe rozmowy menadżera - warsztaty praktyczne efektywnej komunikacji na stanowisku kierowniczym

Numer usługi 2025/03/21/46295/2639949

📍 Węgrzce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 09.05.2025 do 13.06.2025

1 350,00 PLN brutto

1 350,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem                                                                                                                                                                                                                          |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                                                                                      |
| Grupa docelowa usługi           | <p>Szkolenie skierowane jest do</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• właścicieli,</li><li>• kadry HR,</li><li>• kadry menadżerskiej,</li><li>• pracowników, wobec których właściciele mają plany związane z awansem na stanowisko kierownicze.</li></ul> |
| Minimalna liczba uczestników    | 2                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Maksymalna liczba uczestników   | 10                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Data zakończenia rekrutacji     | 08-05-2025                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Liczba godzin usługi            | 15                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0                                                                                                                                                                                                             |

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu rozwinięcie umiejętności wyrażania własnych potrzeb i opinii w sposób asertywny, co pozwala na budowanie zdrowych relacji interpersonalnych zarówno w środowisku zawodowym, jak i prywatnym. Uczestnicy nauczą

się rozpoznawać i stosować asertywne techniki komunikacyjne, które pomagają w wyrażaniu swoich poglądów z szacunkiem dla innych, jednocześnie dbając o własne granice.

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

| Efekty uczenia się                                                                  | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                           | Metoda walidacji                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Charakteryzuje zasady aktywnego słuchania i ich wpływ na jakość komunikacji         | - używa techniki aktywnego słuchania<br>- opracowuje i stosuje skuteczne pytania wspierające zbieranie informacji oraz radzenie sobie z trudnymi sytuacjami                                    | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Definiuje pojęcie asertywności i jej znaczenie w relacjach zawodowych i osobistych  | - uzasadnia potrzebę wyznaczania granic psychologicznych oraz egzekwowania własnych praw w komunikacji<br>- opracowuje techniki asertywnego odmawiania oraz obrony przed manipulacją i agresją | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Charakteryzuje źródła konfliktów i ocenia ich wpływ na dynamikę zespołu             | - analizuje i diagnozuje rodzaje sytuacji trudnych oraz ich konsekwencje dla relacji zawodowych<br>- identyfikuje przyczyny konfliktów w analizowanych studiach przypadków                     | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Opracowuje skuteczne metody udzielania motywującej i krytycznej informacji zwrotnej | - ocenia skuteczność różnych form informacji zwrotnej<br>- rozróżnia techniki przekazywania krytyki i pochwał                                                                                  | 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?

Tak, zawiera opis.

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

Tak, potwierdza.

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

Tak, potwierdza.

# Program

Szkolenie skierowane jest do: właścicieli, kadry HR, kadry menadżerskiej, pracowników, wobec których właściciele mają plany związane z awansem na stanowisko kierownicze.

Szkolenie będzie prowadzone w formie wykładu z angażowaniem uczestników w formie pytań, zadań oraz ankiet przesyłanych podczas trwania szkolenia wykonywanych indywidualnie przez każdego uczestnika.

Usługa prowadzona jest w trybie godzin dydaktycznych (45 minut). Przerwy nie są wliczane w koszt usługi.

W ostatnim dniu szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja w formie testu on line z odpowiedziami generowanymi komputerowo. test udostępniony zostanie przez osobę prowadzącą usługę - rozdzielność funkcji zostaje zachowana z uwagi na rodzaj testu (test on line z odpowiedziami generowanymi automatycznie).

## 1.AKTYWNE SŁUCHANIE

- Znaczenie słuchania – zasady rządzące aktywnym słuchaniem.
- Sztuka zadawania pytań – siła DOBRYCH pytań w komunikacji.
- Korzyści z zadawania pytań.
- Pytania jako metoda zbierania informacji oraz radzenia sobie z trudnymi sytuacjami.
- Prowadzenie rozmów poprzez zadawanie pytań.

## 2.ASERTYWNA KOMUNIKACJA W KONTAKTACH INTERPERSONALNYCH

- Czym jest asertywność?
- Asertywne wyrażanie oczekiwań – komunikat JA.
- Egzekwowanie własnych praw i ustanawianie granic psychologicznych.
- Metody mówienia NIE w ujęciu asertywnym
- Nierealne żądania. Obrona przed szantażem, manipulacją i agresją.
- Jak skutecznie kontrolować rozmowę?
- Asertywna komunikacja bez nieporozumień. Informacja zwrotna i inne komunikaty asertywne
- Komunikacja i współpraca w zespole

## 3.SYTUACJE TRUDNE I KONFLIKTOWE I SPOSOBY ICH ROZWIĄZYWANIA

- Skąd się biorą konflikty i jak im zapobiegać
- Rodzaje sytuacji trudnych i konfliktowych
- Analiza i sposoby rozwiązania konfliktów w praktyce

## 4.ROLA INFORMACJI ZWROTNEJ W KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ I BUDOWANIU RELACJI

- Dobra” i „zła” informacja zwrotna – cechy.
- Jak udzielać motywującej informacji zwrotnej w trudnych sytuacjach
- Krytyczna informacja zwrotna
- Pochwały i okazywanie uznania – jak to działa na innych.

## 5.KLUCZOWE ROZMOWY MENADŻERA - Warsztaty praktyczne efektywnej komunikacji na stanowisku kierowniczym.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

| Przedmiot / temat zajęć           | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 10 Aktywne słuchanie (wykład) | Magdalena Jarczak | 09-05-2025            | 08:00               | 10:15               | 02:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                                              | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>2 z 10</b> Przerwa                                                                                                                                | Magdalena Jarczak | 09-05-2025            | 10:15               | 10:30               | 00:15         |
| <b>3 z 10</b> Asertywna komunikacja w kontaktach interpersonalnych (wykład)                                                                          | Magdalena Jarczak | 09-05-2025            | 10:30               | 12:00               | 01:30         |
| <b>4 z 10</b> Sytuacje trudne i konfliktowe i sposoby ich rozwiązywania (wykład)                                                                     | Magdalena Jarczak | 30-05-2025            | 08:00               | 10:15               | 02:15         |
| <b>5 z 10</b> Przerwa                                                                                                                                | Magdalena Jarczak | 30-05-2025            | 10:15               | 10:30               | 00:15         |
| <b>6 z 10</b> Rola informacji zwrotnej w komunikacji interpersonalnej i budowaniu relacji (wykład)                                                   | Magdalena Jarczak | 30-05-2025            | 10:30               | 12:00               | 01:30         |
| <b>7 z 10</b> Kluczowe rozmowy menadżera - warsztaty praktyczne efektywnej komunikacji na stanowisku kierowniczym (warsztaty praktyczne)             | Magdalena Jarczak | 13-06-2025            | 08:00               | 10:15               | 02:15         |
| <b>8 z 10</b> Przerwa                                                                                                                                | Magdalena Jarczak | 13-06-2025            | 10:15               | 10:30               | 00:15         |
| <b>9 z 10</b> Kluczowe rozmowy menadżera - warsztaty praktyczne efektywnej komunikacji na stanowisku kierowniczym ciąg dalszy (warsztaty praktyczne) | Magdalena Jarczak | 13-06-2025            | 10:30               | 11:45               | 01:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                      | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 10 z 10 Test teoretyczny online z odpowiedziami generowanymi automatycznie przeprowadzony w ramach walidacji | Magdalena Jarczak | 13-06-2025            | 11:45               | 12:00               | 00:15         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 350,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 350,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 90,00 PLN    |
| Koszt osobogodziny netto                  | 90,00 PLN    |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Magdalena Jarczak

Magdalena Jarczak od blisko 20 lat zajmuje się wsparciem dla firm w obszarze HR, obejmując role menadżerskie i dyrektorskie w średnich i dużych organizacjach, organizując procesy oraz realizując projekty dla Klientów.

W swoim portfolio ma kilkuset zatrudnionych pracowników średniego i wyższego szczebla, Kilkadziesiąt zrealizowanych szkoleń oraz ponad 600 godzin w sali szkoleniowej.

Od kilkunastu lat wdraża rozwiązania pomagające firmom właściwie docenić właściwych pracowników oraz merytorycznie wspiera liderów i menadżerów podczas ich ścieżki rozwojowej.

Od samego początku swojej kariery zawodowej Magdalena zajmuje się szkoleniami, które są nieodłącznym elementem pracy z liderami i menadżerami, współpracuje z firmami szkoleniowymi oraz prowadzi szkolenia w obszarów miękkich, mając na swoim koncie setki godzin w sali szkoleniowej oraz przeszkolonych liderów.

Certyfikowany Trener, Facylitator oraz Menadżer projektów szkoleniowych (Certyfikowana przez Wszechnica UJ, Stowarzyszenie Trenerów Zarządzania Matrik, DISC).

Najchętniej prowadzi szkolenia wdrożeniowe, wspierające procesy komunikacji, , gdzie podczas

pierwszych godzin szkoleniowych odkrywa z uczestnikami potencjał i wartości związane z członkostwem. Nawiązane w ten sposób relacje z uczestnikami trwają dłużej niż te kilka godzin na sali szkoleniowej.

jest członkiem organizacji biznesowych Konfederacji Lewiatan oraz międzynarodowej organizacji networkingowej BNI.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt

### Warunki uczestnictwa

Od uczestników szkolenia nie są wymagane żadne umiejętności ani doświadczenie. Wymagane są jedynie podstawowe umiejętności komunikacyjne.

### Informacje dodatkowe

Usługa prowadzona z użyciem metod aktywizujących uczestników.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych - 1 godz = 45 minut

Przerwy nie są wliczane w koszt usługi

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu.

Oferujemy organizację tego i innych dofinansowanych usług w formule zamkniętej. W takiej sytuacji usługa jest dostosowywana do życzeń konkretnego Klienta, a przyjęte rozwiązania opierają się na analizie potrzeb danego przedsiębiorstwa. Serdecznie zapraszamy do współpracy przy tworzeniu własnych rozwiązań szkoleniowych oraz doradczych, służymy wsparciem w doborze tematyki i ekspertów prowadzących.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty). Zapraszamy do kontaktu.

**Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364**

## Adres

ul. Warszawska 15  
32-086 Węgrzce  
woj. małopolskie

## Kontakt



**Paulina Mliczek**

**E-mail** [p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl](mailto:p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl)

**Telefon** (+48) 666 660 364