

LUMINA ENERGY
POLSKA SP. Z O.O.**Komunikacja interpersonalna - sztuka porozumiewania się w środowisku medycznym.**

Numer usługi 2025/03/23/12923/2643170

📍 Jędrzejów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 28.04.2025 do 29.04.2025

2 784,00 PLN brutto

2 784,00 PLN netto

174,00 PLN brutto/h

174,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową są przede wszystkim pracownicy służby zdrowia, w tym lekarze, pielęgniarki, farmaceuci, oraz pracownicy administracyjni. Usługa ta jest także skierowana do studentów kierunków medycznych i paramedycznych, którzy przygotowują się do pracy w branży. Ponadto, istotną grupą docelową są menedżerowie ochrony zdrowia i osoby zarządzające placówkami medycznymi, dla których skuteczna komunikacja jest kluczowa w zapewnieniu sprawnego funkcjonowania zespołów oraz wysokiej jakości opieki nad pacjentami.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	26-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Podniesienie kompetencji w zakresie efektywnej komunikacji

-Rozwijanie umiejętności aktywnego słuchania, formułowania treści i argumentacji.

-Kształtowanie świadomości znaczenia emocji w komunikacji i budowaniu relacji.

-Wypożyczenie uczestników w narzędzia do budowania wartościowych i opartych na zaufaniu relacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumienie podstawowych zasad komunikacji interpersonalnej w środowisku medycznym. Uczestnik posiada wiedzę w zakresie programu szkolenia.	Uczestnik potrafi zidentyfikować, zdefiniować i wyjaśnić kluczowe zasady komunikacji interpersonalnej w kontekście medycznym.	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

Dzień 1

Wprowadzenie do tematu szkolenia

- Czym jest komunikacja i dlaczego jest tak ważna?
- Znaczenie komunikacji w środowisku medycznym

Komunikacja werbalna

- Treści i słowa, które budują i niszczą
- Techniki efektywnego przekazywania informacji

Język ciała

- Gesty, mimika i postawa, które mówią więcej niż słowa
- Rola komunikacji niewerbalnej w relacjach z pacjentami i współpracownikami

Aktywne słuchanie

- Sztuka prawdziwego zrozumienia drugiej osoby
- Techniki aktywnego słuchania

Formułowanie treści

- Jak mówić, żeby inni chcieli słuchać?
- Struktura i jasność przekazu

Argumentacja i negocjacje

- Jak przekonywać w sposób konstruktywny i asertywny
- Techniki argumentacji i skutecznego negocjowania

Emocje w komunikacji

- Znaczenie uczuć w budowaniu relacji
- Zarządzanie emocjami w trakcie rozmowy

Komunikacja w różnych kontekstach

- Praca, dom, relacje społeczne
- Dostosowanie stylu komunikacji do kontekstu

Budowanie wartościowych relacji

- Zaufanie, szacunek i wzajemna troska
- Kluczowe elementy budowania pozytywnych relacji

Komunikacja w sytuacjach trudnych

- Konflikty, kryzysy, negocjacje
- Strategie radzenia sobie w trudnych sytuacjach

Metody szkolenia

- Wykład połączony z prezentacją
- Ćwiczenia praktyczne
- Dyskusje grupowe i wymiana doświadczeń
- Analiza przypadków

Dzień 2

Komunikacja w zespole medycznym

- Znaczenie współpracy i komunikacji w zespole
- Rozwiązywanie konfliktów w zespole
- Techniki komunikacji w zespole wielodyscyplinarnym

Komunikacja z rodziną pacjenta

- Budowanie zaufania i współpracy
- Przekazywanie informacji w sposób zrozumiały
- Radzenie sobie z trudnymi emocjami i reakcjami

Etyka i profesjonalizm w komunikacji medycznej

- Standardy etyczne w komunikacji
- Poufność i ochrona prywatności pacjenta
- Komunikacja w sytuacjach kryzysowych

Nowoczesne narzędzia komunikacji

- Wykorzystanie technologii w komunikacji medycznej
- Telemedycyna i e-komunikacja z pacjentami

Ćwiczenia praktyczne

- Symulacje rozmów z pacjentami i współpracownikami
- Praca w grupach: rozwiązywanie realnych problemów komunikacyjnych
- Scenki rodzajowe i symulacje

Analiza przypadków

- Studia przypadków z praktyki medycznej
- Dyskusja i omówienie najlepszych praktyk

Indywidualne plany rozwoju umiejętności komunikacyjnych

- Określenie obszarów do rozwoju
- Tworzenie planu działań na przyszłość

Podsumowanie szkolenia

- Omówienie kluczowych zagadnień
- Sesja pytań i odpowiedzi
- Wręczenie certyfikatów ukończenia szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Rejestracja uczestników, przedstawienie programu szkolenia.	Adam Chyb	28-04-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 22 Wykład: Potęga komunikacji – kluczowe wartości w relacjach zawodowych.	Adam Chyb	28-04-2025	08:30	09:15	00:45
3 z 22 Warsztat: Analiza schematów procesu komunikacji.	Adam Chyb	28-04-2025	09:15	10:00	00:45
4 z 22 Przerwa kawowa.	Adam Chyb	28-04-2025	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 22 Omówienie typologii rozmówców – jak rozpoznać różne style zachowań?	Adam Chyb	28-04-2025	10:15	11:00	00:45
6 z 22 Ćwiczenia praktyczne: Interpretacja mowy ciała w sytuacjach zawodowych.	Adam Chyb	28-04-2025	11:00	12:00	01:00
7 z 22 Obiad.	Adam Chyb	28-04-2025	12:00	13:00	01:00
8 z 22 Test autodiagnostyczny: Komunikatywność.	Adam Chyb	28-04-2025	13:00	14:00	01:00
9 z 22 Dyskusja: Jak budować zaufanie i sympatię w relacjach zawodowych?	Adam Chyb	28-04-2025	14:00	15:00	01:00
10 z 22 Przerwa	Adam Chyb	28-04-2025	15:00	15:15	00:15
11 z 22 Podsumowanie dnia i analiza postępów grupy.	Adam Chyb	28-04-2025	15:15	16:00	00:45
12 z 22 Powtórka z poprzedniego dnia, omówienie wniosków.	Adam Chyb	29-04-2025	08:00	08:30	00:30
13 z 22 Wykład: Komunikacja niewerbalna – gesty, mimika, postawa ciała.	Adam Chyb	29-04-2025	08:30	09:15	00:45
14 z 22 Warsztat: Budowanie spójności komunikatów werbalnych i niewerbalnych.	Adam Chyb	29-04-2025	09:15	10:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 22 Przerwa kawowa.	Adam Chyb	29-04-2025	10:00	10:15	00:15
16 z 22 Ćwiczenia: Analiza sytuacji komunikacyjnych z perspektywy personelu medycznego.	Adam Chyb	29-04-2025	10:15	11:00	00:45
17 z 22 Dyskusja: Jak unikać błędów w komunikacji z pacjentem?	Adam Chyb	29-04-2025	11:00	12:00	01:00
18 z 22 Obiad	Adam Chyb	29-04-2025	12:00	13:00	01:00
19 z 22 Praktyka: Ustalanie stylu komunikacji adekwatnego do rozmówcy.	Adam Chyb	29-04-2025	13:00	14:00	01:00
20 z 22 Test: Rozpoznawanie sygnałów niewerbalnych w codziennej pracy.	Adam Chyb	29-04-2025	14:00	15:00	01:00
21 z 22 Przerwa.	Adam Chyb	29-04-2025	15:00	15:15	00:15
22 z 22 Walidacja: test teoretyczny	-	29-04-2025	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 784,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 784,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	174,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Chyb

Przedsiębiorca, prowadzący działalność w branży szkoleniowej, finansowej, eventowej oraz gastronomicznej. Prezes Zarządu Lumina Energy Polska sp. z o.o. Ponad 20-letnie doświadczenie w prowadzeniu wykładów i szkoleń. Posiada bogate doświadczenie w tworzeniu i realizacji projektów dla różnorodnych organizacji, w tym ZUS, Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Lasy Państwowe, NFOŚ, Urzędów Marszałkowskich oraz Gminnych, a także dla organizacji pozarządowych. Doświadczenie w marketingu politycznym jako szef kampanii wyborczych, oraz specjalista w zarządzaniu zespołami handlowców.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje:

- skrypt,
- notatnik,
- długopis,
- prezentację multimedialną,
- testy
- materiały do ćwiczeń.

Uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Adres

ul. Małogoska 25
28-300 Jędrzejów
woj. świętokrzyskie

Miejsce dostępne dla osób ze szczególnymi potrzebami

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi
- Parking

Kontakt



Adam Chyb

E-mail adamchyb@o2.pl

Telefon (+48) 505 389 398