



ODITK-SZKOLENIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★

Rozmowy z pracownikiem

Numer usługi 2025/03/28/8345/2655465

1 300,00 PLN brutto

1 300,00 PLN netto

162,50 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 02.07.2025 do 02.07.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie „Rozmowy z pracownikiem” skierowane jest do: Managerów i Liderów zespołów - aby poprawić kompetencje komunikacyjne z zespołem oraz umiejętności prowadzenia rozmów z pracownikiem, w tym na trudne tematy. Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”, Wektor, Projekt „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1”.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	01-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wyposażamy uczestników szkolenia w narzędzia managerskie pomocne w prowadzeniu rozmów z pracownikami, w tym w obliczu trudnych sytuacji. Kładziemy nacisk na praktyczny trening umiejętności podczas szkolenia. Dzięki temu managerowie będą gotowi do prowadzenia konstruktywnych rozmów, które będą kończyć się określonym rezultatem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• Rozumienie czynników, które sprawiają, że niektóre rozmowy są trudne. • Doskonalenie umiejętności radzenia sobie z obawami i ograniczeniami w komunikacji. • Zwiększenie pewności siebie w prowadzeniu trudnych rozmów w firmie (z pracownikiem, przełożonym, współpracownikiem, sponsorem projektu, interesariuszem). • Świadome kształtowanie roli lidera jako osoby prowadzącej trudne rozmowy. • Umiejętność przeprowadzania trudnych rozmów w sposób wspierający i motywujący. • Skuteczne przekazywanie informacji zwrotnej o niesatysfakcjonujących wynikach.	Uczestnik: • Potrafi zidentyfikować własne obawy i ograniczenia w prowadzeniu trudnych rozmów. Wykazuje gotowość do podejmowania rozmów w różnych kierunkach organizacji (zespół, przełożeni, sponsorzy). • Wykorzystuje odpowiednie strategie, aby prowadzić rozmowy w sposób konstruktywny. • Komunikuje się w sposób jasny, rzeczowy i minimalizuje opór rozmówcy. • Umie przeprowadzić rozmowę korygującą, stosując konstruktywny feedback.	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?

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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- Co powoduje, że niektóre rozmowy postrzegasz jako trudniejsze od innych?
- Rola lidera w prowadzeniu trudnych rozmów.
- Oddzielanie problemu od osoby – jak rozmawiać obiektywnie i rzeczowo?
- Model komunikowania niepopularnych/trudnych decyzji.
- Rozmowa o niekonstruktywnej postawie i niesatysfakcjonujących wynikach.
- Co, gdy pierwsza rozmowa nie przyniosła rezultatów?
- Zebranie od uczestników trudnych sytuacji (mini case study).
- Trening skutecznej komunikacji w trudnych sytuacjach.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Rozmowy z pracownikiem	Dorota Kabat	02-07-2025	09:00	17:00	08:00

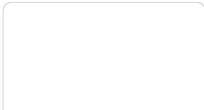
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Dorota Kabat



Moja ekspertyza to zarządzanie, a w szczególności przeprowadzanie zmian, budowanie i rozwijanie zespołów.

Specjalizuję się w tematach związanych z zarządzaniem oraz zwiększaniem efektywności osobistej, zespołowej i organizacyjnej. Szczególnie ważnymi obszarami są dla mnie: przywództwo, zarządzanie zmianą, wiekiem oraz różnorodnością pokoleń, a także innowacyjność i efektywność w biznesie. Prowadzę także szkolenia Train the Trainers.

Jestem certyfikowanym asesorem metodologii Cubiks do prowadzenia AC oraz DC. Posiadam certyfikat N.E.W.S® Navigation - MAT (Manager as a Team Navigator) oraz certyfikat N.E.W.S.® Team Navigation do pracy facylitacyjnej na poziomach zespołu i rozwoju indywidualnego. Jestem także certyfikowanym coachem ICF.

W swoich projektach chętnie korzystam z różnorodnych form rozwojowych, takich jak mentoring, coaching, szkolenia, warsztaty follow up i indywidualne konsultacje.

Klienci, dla których pracowałam to m.in.: Orange, PKO BP, mBank, Santander, NBP, Euro Net, Warta, Prudential, Polskie Sieci Elektroenergetyczne, Grupa NSG, Franke Foods, Flugger, Jeronimo Martins Polska, Neuca, PESA Bydgoszcz, Skoda Auto Polska, MAN Bus, Volvo Car Corporation, Polskie Linie Lotnicze LOT, DPD.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszyscy uczestnicy szkolenia otrzymają materiały - skrypt szkoleniowy z zakresu szkolenia w formie pdf.

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

„Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój”.

Adres

Gdańsk

Gdańsk

woj. pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Dębińska

E-mail adebinska@oditk.pl

Telefon (+48) 502 939 929