



DYLIK SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Mental 3.2. - psychologia relacji (Małopolskie Bony Rozwojowe)

Numer usługi 2025/04/03/147618/2668986

📍 Bielsko-Biała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 16.05.2025 do 16.05.2025

900,00 PLN brutto

900,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikator projektu	Małopolski Pociąg do kariery
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla osób pracujących w dużych zespołach ludzi, których kompetencje interpersonalne i komunikacja są kluczowymi elementami wysokiej kultury pracy. Szkolenie wymaga zaświadczeń potwierdzających nabycie kompetencji.
Minimalna liczba uczestników	38
Maksymalna liczba uczestników	45
Data zakończenia rekrutacji	15-05-2025
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 rozwoju świadomości interpersonalnej, efektywnej komunikacji i zrównoważonych relacji międzyludzkich oraz radzenia sobie w trudnych sytuacjach i rozwiązywania konfliktów wewnątrz grupy. Uczestnicy poznają swoje style reagowania na konflikt, nauczą się rozwiązywać spory w sposób konstruktywny.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wie, jak budować silne, trwałe i zdrowe relacje zarówno w życiu osobistym jak i zawodowym	1. Znajomość podstawowych zasad komunikacji interpersonalnej: • Uczestnik potrafi wymienić i wyjaśnić kluczowe zasady skutecznej komunikacji, • Jest w stanie rozróżnić komunikację werbalną i niewerbalną 2. Umiejętność rozpoznawania i stosowania technik budowania relacji: • Identyfikuje i stosuje techniki aktywnego słuchania • Wykazuje zdolność do zadawania pytań otwartych i angażujących rozmówcę 3. Świadomość roli empatii, wzajemnego szacunku, zaufania i emocji w relacjach: • Potrafi dostrzegać i reagować na emocje innych osób w adekwatny sposób • Rozumie znaczenie empatii w budowaniu trwałych relacji • Potrafi przedstawić sposoby budowania i utrzymywania zaufania w relacjach • Potrafi analizować sytuacje, w których brak szacunku prowadzi do osłabienia więzi	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wie, jak unikać błędów, które niszczą relacje, skutecznie je naprawiać i budować silne, oparte na zaufaniu więzi	1. Znajomość przyczyn psujących relacje: • Uczestnik potrafi zidentyfikować najczęstsze przyczyny, dla których relacje interpersonalne się psują (np. brak komunikacji, brak zaufania, niedostateczna empatia, niewłaściwe zarządzanie konfliktami). 2. Umiejętność rozpoznawania błędów w relacjach: • Uczestnik potrafi wskazać typowe błędy, które mogą prowadzić do pogorszenia relacji, takie jak: brak aktywnego słuchania, nieporozumienia, agresja werbalna, unikanie konfrontacji itp. 3. Zdolność do proponowania rozwiązań w celu uniknięcia błędów: • Uczestnik potrafi zaproponować konkretne strategie, jak unikać typowych błędów • Uczestnik może opisać techniki poprawy komunikacji, budowania zaufania i utrzymywania pozytywnych relacji	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik potrafi skutecznie porozumiewać się w grupie, minimalizować nieporozumienia i budować pozytywne relacje w środowisku zawodowym i społecznym.	1. Znajomość zasad efektywnej komunikacji w grupie: • Uczestnik potrafi wskazać zasady efektywnej komunikacji w grupie (np. aktywne słuchanie, jasność i precyzja przekazu, zapewnianie przestrzeni dla wszystkich uczestników, feedback). 2. Umiejętność identyfikowania barier w komunikacji: • Uczestnik potrafi rozpoznać różnorodne bariery w komunikacji, takie jak: bariery językowe, kulturowe, emocjonalne, fizyczne (np. hałas), technologiczne, a także subiektywne postawy 3. Zdolność do przełamywania barier w komunikacji: • Uczestnik potrafi zaproponować konkretne techniki i strategie przełamywania barier w komunikacji • Uczestnik potrafi zastosować techniki rozwiązywania problemów i zarządzania sytuacjami konfliktowymi w grupie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Moduł 1: Psychologia relacji, czyli jak tworzyć silne połączenia?

1. Omówienie mechanizmów budowania relacji

1.1.1. Jak tworzyć silne i trwałe relacje – od pierwszego wrażenia po długofalowe zaufanie.

1.1.2. Znaczenie pierwszego wrażenia: psychologiczne aspekty początkowych interakcji.

1.1.3. Jak zbudować solidne fundamenty do relacji opartych na zaufaniu i wzajemnym szacunku.

2. Rola empatii i inteligencji emocjonalnej w komunikacji

1.2.1. Jak empatia wspiera komunikację i pomaga zrozumieć innych.

1.2.2. Znaczenie inteligencji emocjonalnej w rozumieniu i regulowaniu własnych emocji oraz reakcji na emocje innych osób.

1.2.3. Techniki rozwijania empatii i świadomego zarządzania emocjami.

3. Dlaczego relacje się psują? Najczęstsze błędy i sposoby ich unikania

1.3.1. Błędy komunikacyjne, które prowadzą do psucia relacji.

1.3.2. Jak unikać nadmiernej defensywności, ignorowania emocji innych i innych pułapek.

1.3.3. Techniki prewencyjne: jak dbać o relacje, by uniknąć ich pogorszenia.

4. Samoświadomość w relacjach – jak nasze przekonania wpływają na innych?

1.4.1. Zrozumienie, jak nasze osobiste przekonania, postawy i emocje kształtują interakcje.

1.4.2. Praca nad samoświadomością: jak nasze działania i reakcje wpływają na innych ludzi.

1.4.3. Ćwiczenia rozwijające umiejętność autorefleksji i kontrolowania reakcji w relacjach.

5. Relacje w życiu prywatnym a zawodowym – podobieństwa i różnice

1.5.1. Analiza różnic i podobieństw w budowaniu relacji w życiu osobistym i zawodowym.

1.5.2. Wykorzystanie umiejętności komunikacyjnych zarówno w pracy, jak i w życiu prywatnym.

1.5.3. Dbanie o granice: jak utrzymać równowagę między życiem zawodowym a osobistym.

Moduł 2: Efektywna współpraca – od indywidualizmu do zespołowości

1. Komunikacja w grupie: bariery i techniki ich przełamywania

2.1.1. Najczęstsze bariery w komunikacji grupowej (np. brak zaangażowania, różnice w percepcji).

2.1.2. Techniki przełamywania barier komunikacyjnych: jak wzmocnić skuteczność komunikacji w grupie.

2.1.3. Wykorzystanie technologii i narzędzi wspierających komunikację w zespołach.

2. Budowanie zespołów opartych na różnorodności: jak korzystać z mocnych stron każdego członka

2.2.1. Korzyści z pracy w zróżnicowanych zespołach – jak różne perspektywy mogą wzbogacić wspólne działania.

2.2.2. Techniki efektywnego wykorzystania mocnych stron członków zespołu.

2.2.3. Jak radzić sobie z trudnościami wynikającymi z różnic w doświadczeniu i poglądach.

3. Zarządzanie oczekiwaniami i rozwiązywanie napięć w grupie

2.3.1. Jak zarządzać oczekiwaniami, aby nie dochodziło do konfliktów i rozczarowań.

2.3.2. Techniki rozwiązywania napięć i stresu w grupie.

2.3.3. Budowanie zaufania i współpracy, aby uniknąć sytuacji napięciowych.

4. Jak działać efektywnie w środowisku pełnym różnic poglądów i doświadczeń?

2.4.1. Techniki zarządzania różnorodnością i kulturą organizacyjną w zespole.

2.4.2. Jak efektywnie współpracować, gdy członkowie grupy mają różne podejście do rozwiązywania problemów.

2.4.3. Wykorzystanie różnorodnych perspektyw do kreatywnego rozwiązywania problemów.

5. Techniki ułatwiające współpracę: aktywne słuchanie, parafraza i pytania otwarte

2.5.1. Wprowadzenie do aktywnego słuchania – jak wykorzystywać tę technikę w codziennej komunikacji.

2.5.2. Parafraza jako sposób na upewnienie się, że rozumiemy intencje rozmówcy.

2.5.3. Korzystanie z pytań otwartych, aby pogłębić rozmowy i zwiększyć zaangażowanie członków grupy.

2.6.0. Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Moduł 1 cz. 1: Psychologia relacji, czyli jak tworzyć silne połączenia?	Łukasz Dylik	16-05-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 8 Przerwa	Łukasz Dylik	16-05-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 8 Moduł 1 cz. 2 Psychologia relacji, czyli jak tworzyć silne połączenia?	Łukasz Dylik	16-05-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 8 Przerwa	Łukasz Dylik	16-05-2025	12:15	12:45	00:30
5 z 8 Moduł 2 cz. 1: Efektywna współpraca – od indywidualizmu do zespołowości	Łukasz Dylik	16-05-2025	12:45	14:45	02:00
6 z 8 Przerwa	Łukasz Dylik	16-05-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 8 Moduł 2 cz. 2: Efektywna współpraca – od indywidualizmu do zespołowości	Łukasz Dylik	16-05-2025	15:00	16:30	01:30
8 z 8 Walidacja	-	16-05-2025	16:30	17:30	01:00

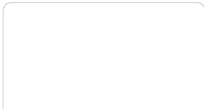
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Łukasz Dylik



Łukasz Dylik – przedsiębiorca, mentor, edukator i konsultant biznesowy. Pomysłodawca i założyciel Akademii Rozwoju Dylik.Edu i Akademii Fryzjerstwa Dylik Hair Design. Uczy innych, jak zarządzać swoją firmą, sprzedawać oraz rozwojem osobowym. Pokazuje jak krok po kroku budować silną karierę, która jest źródłem korzyści finansowych i osobistych. Inspiruje liderów, kreuje świadomość na temat potrzeby ciągłego rozwoju. Ceni życie w stylu life long learning. Zachęca, aby patrzeć na swoją pracę i karierę w szerszej perspektywie. Trener międzynarodowy – od 5 lat na rynku szkoleniowym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje dodatkowe:

- przerwy stanowią integralną część kursu a ich czas jest dostosowany do potrzeb uczestników
- po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej uczestnik otrzymuje certyfikat
- każdy z uczestników otrzymuje skrypt oraz długopis i notes

Podstawa prawna Art. 43 ust 1 pkt 26 lit.a - Zwalnia się od podatku pkt 26 usługi świadczone przez: a) jednostki objęte systemem oświaty w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 14 grudnia 2016 r. Prawo oświatowe, w zakresie kształcenia i wychowania

Adres

ul. Żywiecka 89/1a
43-300 Bielsko-Biała
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Łukasz Dylik

E-mail szkolenia@dylik.pl

Telefon (+48) 794 543 090