



## Efektywna i skuteczna komunikacja interpersonalna - SZKOLENIE

Numer usługi 2025/04/04/145475/2669987

5 232,00 PLN brutto

5 232,00 PLN netto

218,00 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

MR GO FUTURE

Szkozenia

Doradztwo

Coaching Michał

Romanik



📍 Bartoszyce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 09.08.2025 do 10.08.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Edukacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Uczestnikami są osoby chcące podnieść swój zakres kompetencji w obszarze komunikacji interpersonalnej zarówno w życiu zawodowym jaki i osobistym.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	08-08-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Efektywna i skuteczna komunikacja interpersonalna SZKOLENIE". Celem szkolenia będzie nabycie niezbędnej wiedzy z zakresu psychologii emocji, inteligencji emocjonalnej, źródeł powstawania konfliktów oraz wykształcenie praktycznych umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej, wpływających na efekty i jakość naszych relacji.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą w zakresie podstawowych zasad komunikacji interpersonalnej	Charakteryzuje elementy procesu komunikowania się,	Test teoretyczny
	Definiuje modele komunikacji interpersonalnej, Rozróżnia formy komunikacji werbalnej oraz niewerbalnej,	Test teoretyczny
Stosuje zasady efektywnej rozmowy interpersonalnej	Rozróżnia i nazywa emocje w relacjach Stosuje sposoby komunikacji w zależności od typu osobowości	Test teoretyczny
	Stosuje sposoby komunikacji w zależności od typu osobowości	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

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

Tak

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

Tak

## Program

### PROGRAM SZKOLENIA

Szkolenie dwudniowe.

Szkolenie organizowane na zasadzie godzin dydaktycznych ( 1h = 45 minut )

Dzień 1

### BŁOK 1: EFEKTYWNE KOMUNIKOWANIE SIĘ ŹRÓDŁEM SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI

- Znaczenie komunikowania się w budowaniu relacji
- Efektywna komunikacja a „bariery” komunikacyjne
- Komunikacja to nie tylko słowa, jak wykorzystać świadomie przekaz niewerbalny
- Jak się porozumieć, gdy nie ma „chemii” Czym są style komunikowania? Ich znaczenie w efektywnej współpracy zespołu
- Autodiagnoza własnego stylu komunikacyjnego. Test.

## **BLOK 2: KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA**

- Anatomia wypowiedzi
- Słowa niosą moc – co mówić, aby nas słuchano
- Wykorzystanie języka wpływu i perswazji

## **BLOK 3 WYKORZYSTANIE ELEMENTÓW PSYCHOLOGII W KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ**

- Typologia osobowości TEST
- Umiejętność rozpoznania osobowości drugiego człowieka
- Zrozumienie i dopasowanie się do osobowości

### Dzień 2

#### **BLOK 1: AKTYWNE SŁUCHANIE**

- Znaczenie słuchania – zasady rządzące aktywnym słuchaniem.
- Słuchanie, a słyszenie - różnice
- Techniki aktywnego słuchania

#### **BLOK 2: UMIEJĘTNOŚĆ ROZMOWY POPRZEC ZADAWANIE PYTAŃ**

- 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.

#### **MODUŁ 3: 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 .

#### **MODUŁ 4: WALIDACJA SZKOLENIA**

Test z wiedzy

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> BLOK 1: EFEKTYWNE KOMUNIKOWANI E SIĘ ŹRÓDŁEM SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI	Michał Romanik	09-08-2025	08:00	12:00	04:00
<b>2 z 7</b> BLOK 2: KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA	Michał Romanik	09-08-2025	12:00	14:00	02:00
<b>3 z 7</b> BLOK 3 WYKORZYSTANI E ELEMENTÓW PSYCHOLOGII W KOMUNIKACJI INTERPERSONAL NEJ	Michał Romanik	09-08-2025	14:00	17:00	03:00
<b>4 z 7</b> BLOK 1: AKTYWNE SŁUCHANIE	Michał Romanik	10-08-2025	08:00	10:00	02:00
<b>5 z 7</b> BLOK 2: UMIĘJĘTNOŚĆ ROZMOWY POPRAZ ZADAWANIE PYTAŃ	Michał Romanik	10-08-2025	10:00	14:00	04:00
<b>6 z 7</b> MODUŁ 3: ASERTYWNA KOMUNIKACJA W KONTAKTACH INTERPERSONAL NYCH	Michał Romanik	10-08-2025	14:00	16:45	02:45
<b>7 z 7</b> MODUŁ 4: WALIDACJA SZKOLENIA	-	10-08-2025	16:45	17:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny

Cena

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 232,00 PLN
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 232,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	218,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	218,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Michał Romanik

Od 24 lat zajmuje się sprzedażą, a od 17 zarządza zespołami sprzedażowymi (od 10 do 180 osób), jako Kierownik Regionalny, Dyrektor Handlowy oraz Dyrektor Generalny.

Doświadczenie nierozdzielnie związane jest ze szkoleniami handlowców oraz managerów na wszystkich szczeblach. Posiada certyfikaty odbytych szkoleń, które dotyczą one skutecznej sprzedaży, zarządzania oraz budowania zespołów sprzedażowych.

W swojej pracy szkoleniowej łączy teorię z praktyką. Posiada również dyplom Coacha (UWM Olsztyn) oraz ponad 600 odbytych sesji. Trener biznesu oraz doradca. Aktualnie prowadzi firmę doradczo-szkoleniową GoFuture ([www.gofuture.pl](http://www.gofuture.pl)), w której zajmuje szkoleniami handlowców, doradców, managerów oraz doradztwem biznesowym.

Pomaga organizacjom w osiągnięciu swoich celów sprzedażowych poprzez zwiększenie skuteczności zespołów handlowych oraz wdrażanie procesów.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma skrypt ze szkolenia w formie elektronicznej bądź papierowej.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie zapisu przez Bazę Usług Rozwojowych.

## Adres

ul. Kętrzyńska 23/21  
11-200 Bartoszyce  
woj. warmińsko-mazurskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Michał Romanik**

**E-mail** [michalromanik@mrgofuture.pl](mailto:michalromanik@mrgofuture.pl)

**Telefon** (+48) 519 596 946