



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



SZKOLENIE - EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA I WSPÓŁPRACA W ZESPOLE

Numer usługi 2025/04/08/159753/2677536

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 14.07.2025 do 15.07.2025

2 214,00 PLN brutto
1 800,00 PLN netto
110,70 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy sektora – specjaliści, pracownicy biurowi, kierownicy liniowi, kadra zarządzająca, pracownicy mający kontakt z klientem zewnętrznym i wewnętrznym. Dla osób, które pragną polepszyć swe umiejętności komunikowania się z innymi oraz chcą wykorzystać w sposób świadomy umiejętności komunikacyjne do budowania współpracy z innymi, indywidualnie i w pracy zespołu. Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu: • Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1 • Nowy start w Małopolsce z EURESem • Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe • Kierunek - Rozwój • Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	09-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

Liczba godzin usługi	20
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

Celem warsztatów 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, Definiuje modele komunikacji interpersonalnej, Rozróżnia formy komunikacji werbalnej oraz niewerbalnej, Definiuje bariery oraz przyczyny zaburzeń w komunikacji interpersonalnej i stosuje techniki skutecznej komunikacji	Test teoretyczny
Stosuje zasady efektywnej rozmowy interpersonalnej	Rozróżnia i nazywa emocje w relacjach Stosuje sposoby komunikacji w zależności od typu osobowości Definiuje potrzeby odbiorcy podczas komunikacji Stosuje techniki efektywnej komunikacji z nastawieniem na słuchanie, zrozumienie i umiejętne przekazanie informacji zwrotnej	Test teoretyczny
Definiuje i stosuje techniki rozmowy oraz skutecznej reakcji w trudnych sytuacjach	Komunikuje się w sposób pozwalający zrozumieć się z odbiorcą mimo różnic Rozwiązuje "trudne" sytuacje oraz radzi sobie z konfliktami i emocjami Identyfikuje i analizuje problemy, które powodują brak komunikacji i współpracy	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

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 20 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x2

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

Dzień 1: Efektywna komunikacja interpersonalna

MODUŁ 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. Macierz zachowań i reakcji a styl osobowościowy

MODUŁ 2: KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

Anatomia wypowiedzi

Słowa niosą moc – co mówić, aby nas słuchano

Wykorzystanie języka wpływu i perswazji

MODUŁ 3: 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.

MODUŁ 4: 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 .

Dzień 2: Komunikacja i współpraca w zespole

MODUŁ1: 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

MODUŁ 2: 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.

MODUŁ 3: KOMUNIKACJA W ZESPOLE

Role zespołowe

Określenie cech efektywnych zespołów

Relacje wpływają na cały zespół

Doceniaj wysiłki- zauważaj starania

Asertywna komunikacja w kontaktach ze współpracownikami

MODUŁ 4: TWORZENIE, ROZWÓJ I WZMACNIANIE WSPÓŁPRACY ZESPOŁOWEJ

Różnice między grupą ludzi, a zespołem,

Cele, zadania – perspektywa indywidualna i zespołowa

Kompetencje miękkie w budowaniu siły zespołu: cierpliwość, asertywność, kreatywność...

Filary efektywnej pracy zespołowej,

Zagrożenia w budowaniu siły zespołu,

Moja rola i pozycja w zespole i jego wpływ na wynik końcowy,

Małe rzeczy o wielkim znaczeniu – uważność, feedback, zmienność

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test	-	14-07-2025	09:00	09:10	00:10
2 z 16 EFEKTYWNE KOMUNIKOWANIE SIĘ ŹRÓDŁEM SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI	Zygmunt Dolata	14-07-2025	09:10	10:30	01:20
3 z 16 PRZERWA	Zygmunt Dolata	14-07-2025	10:30	10:40	00:10
4 z 16 KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA	Zygmunt Dolata	14-07-2025	10:40	12:55	02:15
5 z 16 PRZERWA	Zygmunt Dolata	14-07-2025	12:55	13:20	00:25
6 z 16 AKTYWNE SŁUCHANIE	Zygmunt Dolata	14-07-2025	13:20	15:35	02:15
7 z 16 PRZERWA	Zygmunt Dolata	14-07-2025	15:35	15:45	00:10
8 z 16 ASERTYWNA KOMUNIKACJA W KONTAKTACH INTERPERSONALNYCH	Zygmunt Dolata	14-07-2025	15:45	17:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 16 SYTUACJE TRUDNE I KONFLIKTOWE I SPOSOBY ICH ROZWIĄZYWANIA	Zygmunt Dolata	15-07-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 16 PRZERWA	Zygmunt Dolata	15-07-2025	10:30	10:40	00:10
11 z 16 ROLA INFORMACJI ZWROTNEJ W KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ I BUDOWANIU RELACJI	Zygmunt Dolata	15-07-2025	10:40	12:55	02:15
12 z 16 PRZERWA	Zygmunt Dolata	15-07-2025	12:55	13:20	00:25
13 z 16 KOMUNIKACJA W ZESPOLE	Zygmunt Dolata	15-07-2025	13:20	15:35	02:15
14 z 16 PRZERWA	Zygmunt Dolata	15-07-2025	15:35	15:45	00:10
15 z 16 TWORZENIE, ROZWÓJ I WZMACNIANIE WSPÓŁPRACY ZESPOŁOWEJ	Zygmunt Dolata	15-07-2025	15:45	17:05	01:20
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	15-07-2025	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Zygmunt Dolata

Certyfikowany trener biznesu z ponad 10 letnim doświadczeniem szkoleniowym i biznesowym, doradca HR, inżynier.

Absolwent podyplomowych studiów MBA ZZL w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu, podyplomowych menedżerskich studiów polsko-niemieckich Nowoczesne Zarządzanie Zasobami Ludzkimi w Centrum Doskonalenia Zarządzania we Wrocławiu, podyplomowych studiów Zarządzania w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu, podyplomowych studiów Komunikacja i Promocja w Biznesie w Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu oraz absolwent Politechniki Warszawskiej w Warszawie.

Wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu na kierunku: Projektowanie procesu szkoleniowego dla Trenerów Biznesu.

Wykładowca Wyższej Szkoły Logistyki w Poznaniu na studiach podyplomowych: Menedżer Logistyki.

Posiada certyfikaty trenerskie Akademii Trenera grupy Hause of Skills, dyplom ukończenia warsztatów trenerskich w Centrum Szkoleniowym JET Szymona Kudły oraz w firmie Nowe Motywacje.

Specjalizacja trenerska:

Negocjacje (zakupowe, biznesowe, handlowe i międzynarodowe),

Zarządzania (zespołem, zmianą, czasem, sprzedażą, kryzysem, projektami, szkoleniami),

Przywództwa,

Sprzedaż (techniki negocjacyjne, techniki sprzedażowe, obsługa klienta),

Kontrola zarządcza,

Mobbing,

Savoir vivre w biznesie,

HR (rekrutacja i selekcja, onboarding, offboarding, motywowanie,

Wystąpienia publiczne i prezentacje,

Komunikacja interpersonalna,

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji papierowej, teczki, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu e-mail z e-bookiem tematycznym.

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne

Adres

ul. Piekary 5
61-823 Poznań
woj. wielkopolskie

Hotel DeSilva

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 333 003 145