



Constant Growth
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,9 / 5

6 560 ocen

Skuteczna komunikacja - szkolenie

Numer usługi 2025/04/14/14023/2689283

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 29.11.2025 do 30.11.2025

2 832,00 PLN brutto

2 832,00 PLN netto

177,00 PLN brutto/h

177,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest do osób zainteresowanych doskonaleniem praktycznych umiejętności związanych ze skuteczną komunikacją zespołową.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	28-11-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do wykorzystywania skutecznych narzędzi komunikacji, dzięki którym wzrośnie efektywność przepływu informacji w zespole. Uczestnicy poznają rolę przepływu informacji, oraz zostaną przygotowani do budowania postaw, które sprzyjają skutecznej komunikacji pionowej i poziomej w organizacji.

Uczestnik będzie umiejętnie posługiwał się pytaniami otwartymi, oraz wykorzystywał narzędzia aktywnego słuchania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Charakteryzuje schemat komunikacji interpersonalnej Wymienia zasady otwartej komunikacji Definiuje cztery płaszczyzny wypowiedzi i kwadrat komunikacji von Thun'a Definiuje bariery i narzędzia aktywnego słuchania	Wskazuje główne elementy procesu komunikacji (nadawca, odbiorca, komunikat, kanał, sprzężenie zwrotne). Wymienia i opisuje zasady otwartej komunikacji. Definiuje i objaśnia cztery płaszczyzny wypowiedzi. Wyjaśnia koncepcję kwadratu komunikacji von Thun'a. Wymienia i charakteryzuje różne bariery komunikacyjne. Definiuje i objaśnia techniki aktywnego słuchania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
UMIEJĘTNOŚCI: Aktywnie słucha wypowiedzi innych Umiejętnie posługuje się pytaniami otwartymi Stosuje komunikat otwarty Używa kwadratu komunikacji von Thun'a	Wykazuje umiejętność parafrazowania i klaryfikacji wypowiedzi innych. Używa technik aktywnego słuchania w praktycznych sytuacjach komunikacyjnych. Formułuje pytania otwarte w różnych kontekstach komunikacyjnych. Używa pytań otwartych do pogłębiania rozmowy i uzyskiwania szczegółowych informacji. Wykazuje umiejętność wyrażania swoich myśli i uczuć w sposób jasny i otwarty. Wykorzystuje teorię kwadratu komunikacji von Thun'a w praktyce. Analizuje komunikaty zgodnie z koncepcją czterech płaszczyzn wypowiedzi.	Analiza dowodów i deklaracji
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Wykorzystuje narzędzia aktywnego słuchania Niweluje bariery komunikacyjne w swojej organizacji	Wdraża techniki aktywnego słuchania w codziennej pracy zespołowej. Proponuje i wdraża strategie eliminowania barier komunikacyjnych	Analiza dowodów i deklaracji

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

Szkolenie ma charakter warsztatowy z wykorzystaniem metod aktywizujących i angażujących uczestników, zorientowane na kształcenie i rozwijanie określonych kompetencji.

Usługa jest realizowane w formie zdalnej w czasie rzeczywistym - metody: video rozmowa, współdzielenie ekranu

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych

Przerwy zostały wliczone w koszt usługi.

Cele główny szkolenia oraz cele szczegółowe zostały określone w polu Główny cel usługi>Cel edukacyjny a efekty usługi w polu Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Dzień I	
Rozpoczęcie szkolenia.	Przedstawienie się trenera i uczestników. Przedstawienie celów i agendy szkolenia. Przyjęcie zasad aktywnego uczestnictwa w szkoleniu.
Komunikacja interpersonalna w praktyce.	Grupa bierze udział w ćwiczeniu. Na podstawie wniosków z ćwiczenia zostaje omówiony schemat komunikacji interpersonalnej. Później dyskusja co może nam pomóc w prawidłowym przekazywaniu informacji między sobą.
Komunikacja w trudnych sytuacjach. Cel drogą do kompromisu.	Celem ćwiczenia jest odróżnianie wyobrażeń i interpretacji od faktów w komunikacji słownej i pisemnej poprzez prowadzenie rozmowy w kierunku rozwiązania wygrana – wygrana lub przynajmniej kompromisu. Pozwala na posługiwaniu się świadomym komunikatem opartym na celu.
Rola pytań.	Uczestnicy biorą udział w ćwiczeniu dotyczącym zadawania pytań. Na podstawie wyników omówione zostają podstawowe błędy w zadawaniu pytań. Czym się różnią, jaka jest rola pytań otwartych. Następnie uczestnicy ćwiczą zamianę pytań zamkniętych na otwarte.

Bariery w słuchaniu.	Omówienie najczęstszych barier w słuchaniu drugiej osoby: • Domyślanie się. • Porównywanie. • Przygotowywanie odpowiedzi. • Filtrowanie. • Chęć zdobycia aprobaty. • Osądzanie. • Przekonywanie o swojej racji. Jak sobie z nimi radzić – dyskusja z uczestnikami.
Narzędzia aktywnego słuchania.	Na czym polega aktywne słuchanie? Omówienie i przeciwiczenie narzędzi aktywnego słuchania: • Parafraza • Klaryfikacja • Odzwierciedlenie • Dowartościowanie • Podsumowanie
3 kanały komunikacyjne.	Na podstawie fragmentu filmu bez dźwięku uczestnicy określają emocje bohaterów. Na tej podstawie zostają omówione trzy kanały komunikacji. Wyjaśnienie dlaczego tak ważna jest mowa ciała oraz intonacja.
Jak praktycznie wykorzystać mowę ciała w komunikacji	Dopasowanie – uczestnicy ćwiczą w rozmowach jak ważne jest dopasowanie mowy ciała aby zjednać rozmówcę i „pociągnąć” go za sobą.
Dzień II	
Na co uważać w komunikacji?	Ćwiczenie z uczestnikami – przekazywanie informacji zwrotnej. Omówienie ćwiczenia – jak odbieramy informację zwrotną, co nas mogło zrytować? Omówienie – co i dlaczego wzbudza w nas negatywne emocje podczas komunikacji. Jak tego uniknąć, jak dobierać słowa?
Jak uniknąć nieporozumień? Kwadrat von Thun’a	Omówienie 4 płaszczyzn komunikacji von Thun’a. W jakich sytuacjach to pomaga, jak można uniknąć dzięki temu niepotrzebnych konfliktów.
Otwarta komunikacja.	Uczestnicy poznają zasady otwartej komunikacji – na czym ona polega, jaki jest jej sens w codziennej pracy. Omówiony zostanie komunikat otwarty bazujący na kwadracie komunikacyjnym. Ćwiczenie – jak stosować komunikat otwarty w wybranych sytuacjach w pracy.

Sztuka budowania dobrych relacji.	Odgrywając scenki sytuacyjne w trakcie ćwiczenia Uczestnicy poznają różnicę między nieświadomym a świadomym przekazem w komunikacji, znaczenie spójności komunikacji – zgodność słów z mową ciała i skuteczność narzędzia parafrazy precyzującego przekaz.
Zasady komunikacji w mojej firmie.	Uczestnicy na podstawie poprzednich części szkolenia wypracowują zasady efektywnej komunikacji w swojej pracy. Następnie zostaną one omówione i przedyskutowane na forum.
Zakończenie szkolenia.	Podsumowanie szkolenia. Wytyczenie obszarów do pracy po szkoleniu.
Walidacja	Informacje zwrotne od uczestników. Test wiedzy

Weryfikacja postępów oraz ocena osiągnięcia efektów uczenia się dokonywana będzie w trakcie realizacji szkolenia na bieżąco na podstawie ćwiczeń, quizów, zadań praktycznych dokonywanych indywidualnie.

Analiza dowodów i deklaracji zebranych po szkoleniu do celów walidacji.

Walidacja zostanie przeprowadzona przez Walidatora w postaci testu teoretycznego oraz na podstawie oceny analizy dowodów i deklaracji zebranych po szkoleniu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Rozpoczęcie szkolenia	Barbara Dytko	29-11-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 19 Komunikacja interpersonalna w praktyce	Barbara Dytko	29-11-2025	08:30	10:15	01:45
3 z 19 Przerwa	Barbara Dytko	29-11-2025	10:15	10:30	00:15
4 z 19 Komunikacja w trudnych sytuacjach. Cel drogą do kompromisu	Barbara Dytko	29-11-2025	10:30	11:15	00:45
5 z 19 Rola pytań	Barbara Dytko	29-11-2025	11:15	12:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 19 Bariery w słuchaniu	Barbara Dytko	29-11-2025	12:30	13:30	01:00
7 z 19 Przerwa	Barbara Dytko	29-11-2025	13:30	14:00	00:30
8 z 19 Narzędzia aktywnego słuchania	Barbara Dytko	29-11-2025	14:00	14:45	00:45
9 z 19 3 kanały komunikacyjne	Barbara Dytko	29-11-2025	14:45	15:20	00:35
10 z 19 Jak praktycznie wykorzystać mowę ciała w komunikacji	Barbara Dytko	29-11-2025	15:20	16:00	00:40
11 z 19 Na co uważać w komunikacji?	Barbara Dytko	30-11-2025	08:00	09:30	01:30
12 z 19 Jak uniknąć nieporozumień? Kwadrat von Thun'a	Barbara Dytko	30-11-2025	09:30	10:30	01:00
13 z 19 Przerwa	Barbara Dytko	30-11-2025	10:30	10:45	00:15
14 z 19 Otwarta komunikacja	Barbara Dytko	30-11-2025	10:45	12:00	01:15
15 z 19 Sztuka budowania dobrych relacji.	Barbara Dytko	30-11-2025	12:00	13:30	01:30
16 z 19 Przerwa	Barbara Dytko	30-11-2025	13:30	14:00	00:30
17 z 19 Zasady komunikacji w mojej firmie	Barbara Dytko	30-11-2025	14:00	15:20	01:20
18 z 19 Zakończenie szkolenia	Barbara Dytko	30-11-2025	15:20	15:45	00:25
19 z 19 Walidacja	-	30-11-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 832,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 832,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	177,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Barbara Dytko

Posiada ponad 120 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach. Prowadzi i rozwija marketing własnej firmy, redaguje posty, monetyzuje kontakty z Linkedina, FB, YT i strony internetowej. Buduje strategie marketingowo-sprzedażowe. Píše teksty do bloga. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Ukończyła studia podyplomowe z psychologii i socjologii w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Posiada certyfikat Trenera Biznesu, zdobyty w renomowanej instytucji Training Partners. Ekspert w komunikacji interpersonalnej, zarządzaniu stresem i motywacji zawodowej. Zrealizowane szkolenia warsztatowe min. dla firm takich jak TF Kable, Auchan i Ekoplon Jest dynamicznym, kreatywnym i zaangażowanym trenerem, której umiejętności i doświadczenie przyczyniają się do skutecznych działań rozwojowych w organizacjach. Adres e-mail : trener@cgrowth.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

e- podręcznik

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest przyjęcie zapisu na usługę.

Informacje dodatkowe

Podstawą zwolnienia z VAT na mocy par. 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane). Usługi w zakresie kształcenia zawodowego i przekwalifikowania obejmują nauczanie pozostające w bezpośrednim związku z branżą lub zawodem, tak samo jak nauczanie mające na celu uzyskanie lub uaktualnienie wiedzy do celów zawodowych (art. 44 rozporządzenia wykonawczego Rady (UE) nr 282/2011 z dnia 15 marca 2011 r. ustanawiającego środki wykonawcze do dyrektywy 2006/112/WE)

Warunki techniczne

Usługa będzie realizowana przez platformę ClickMeeting.

Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej)

System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13(zalecananajnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Niezbędne oprogramowanie - przeglądarka internetowa. Polecamy szczególnie przeglądarki Chrome, Opera, Firefox.

Wymagania dla przepustowości łącza:

Typ połączenia

Audio 256 kbps

Audio + video 512 kbps

Audio + video + współdzielenie ekranu 1024 kbps

3 strumienie wideo 2048 kbps

4 strumienie wideo 3072 kbps

5 strumieni wideo 4096 kbps

6 strumieni wideo 5120 kbps

7 strumieni wideo 6144 kbps

Minimalne wymagania dotyczące łącza znajdują Państwo pod linkiem:

<https://knowledge.clickmeeting.com/pl/glossary/przepustowosc-lacza/>

Okres ważności linka umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: 29-30.11.2025

Link do spotkania zostanie przekazany uczestnikom drogą elektroniczną, e mailem.

Link zostanie udostępniony w karcie usługi na 1 tydzień przed rozpoczęciem usługi.

Kontakt



Anna Bartuś

E-mail a.bartus@cgrowth.pl

Telefon (+48) 533 252 119