

O Z G A
G R O U P**Inteligencja emocjonalna - sztuka komunikacji, motywacji i rezyliencji w zespołach międzykulturowych**

Numer usługi 2025/04/16/134432/2694178

7 441,50 PLN brutto
6 050,00 PLN netto
169,13 PLN brutto/h
137,50 PLN netto/h

OZGA GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★

📍 Goleniów / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 44 h
📅 25.06.2025 do 23.07.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do wszystkich pracowników firmy, niezależnie od zajmowanego stanowiska czy zakresu obowiązków. To szkolenie jest dla każdego, kto chce świadomie kształtować pozytywne środowisko pracy i osiągać sukcesy w kontaktach interpersonalnych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	24-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	44
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego wykorzystywania inteligencji emocjonalnej w wykonywaniu codziennych obowiązków zawodowych i prywatnych. Uczestnik stosuje narzędzia w zakresie efektywnej komunikacji oraz motywacji. Stosuje inteligencję emocjonalną w pracy z klientem zewnętrznym i wewnętrznym, tworząc trwałe

relacje, personalizując usługi oraz radząc sobie z trudnymi sytuacjami. Wykorzystuje metodę rezyliencji m.in. do budowania odporności oraz zarządzania zmianą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Komunikuje się w sposób efektywny oraz empatyczny	Definiuje oraz charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej.	Test teoretyczny
	Prowadzi sprawną i precyzyjną komunikację interpersonalną.	Test teoretyczny
	Buduje, poprzez właściwą komunikację współpracę z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozwiązuje konflikty spowodowane zakłóceniami w komunikacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wypracowuje kompromis.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykazuje się empatią w komunikacji z innymi osobami.	Test teoretyczny
	Buduje i utrzymuje relacje w zespole oparte na wzajemnym szacunku, zaufaniu i otwartości.	Test teoretyczny
	Personalizuje usługi i buduje trwałe relacje z klientami.	Test teoretyczny
Wykorzystuje narzędzia do budowania motywacji.	Definiuje oraz charakteryzuje źródła motywacji i metody zwiększania zaangażowania.	Test teoretyczny
	Tworzy pozytywne relacje w pracy.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje techniki motywacyjne oraz dostosowuje je do różnych osobowości i sytuacji;	Test teoretyczny
	Motywuje siebie i innych do działania.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Skutecznie wykorzystuje inteligencję emocjonalną.	Identyfikuje oraz charakteryzuje podstawy inteligencji emocjonalnej i rozumie jej znaczenie w pracy.	Test teoretyczny
	Zarządza emocjami i jest świadomy swoich emocji.	Test teoretyczny
	Skutecznie rozpoznaje i kontroluje własne emocje.	Test teoretyczny
	Zwiększa empatię i zdolność do budowania zaufania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje rezyliencję i zwiększa odporność na stres.	Identyfikuje techniki budowania rezyliencji i dbania o zdrowie psychiczne.	Test teoretyczny
	Stosuje techniki relaksacyjne i radzę sobie ze stresem.	Test teoretyczny
	Tworzy pozytywną atmosferę w miejscu pracy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wzmacnia lojalność i satysfakcję klientów poprzez personalizowane podejście.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Uczestnik po szkoleniu uzyska zaświadczenie zawierające - opis efektów uczenia się oraz kryteria ich weryfikacji. Dokument ten jest wydawany pod warunkiem uzyskania pozytywnej walidacji - min. 80% prawidłowych odpowiedzi w teście teoretycznym, obserwacji symulowanej - pozytywna i min. 80% obecności.

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

Tak, dokument (zaświadczenie wydane po szkoleniu) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Walidacja zostanie przeprowadzona przez trenera, który nie prowadzi szkolenia.

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

Tak, dokument (zaświadczenie wydane po szkoleniu) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Walidacja zostanie przeprowadzona przez trenera, który nie prowadzi szkolenia.

Program

Program szkolenia: Inteligencja emocjonalna - sztuka komunikacji, motywacji i rezyliencji w zespołach międzykulturowych

INTELIGENCJA EMOCJONALNA - CZĘŚĆ I

Moduł 1: Podstawy inteligencji emocjonalnej

1. Wprowadzenie do inteligencji emocjonalnej – definicja i znaczenie – zajęcia praktyczne.
2. Samoświadomość – rozpoznawanie własnych emocji i ich wpływu na pracę – zajęcia praktyczne.
3. Samoregulacja – techniki zarządzania emocjami w stresujących sytuacjach – zajęcia praktyczne.

Opis: Zajęcia wprowadzające skupią się na zrozumieniu, czym jest inteligencja emocjonalna i dlaczego odgrywa kluczową rolę w życiu zawodowym i osobistym. Uczestnicy poznają definicję tego pojęcia, a także jego znaczenie dla budowania relacji, podejmowania decyzji i efektywnej pracy w zespole. W części praktycznej przewidziano ćwiczenia pozwalające na rozpoznanie emocji i ich wpływu na codzienne funkcjonowanie.

Podczas zajęć poświęconych samoświadomości uczestnicy będą uczyć się identyfikowania własnych emocji i ich źródeł. Szczególną uwagę poświęci się analizie, jak emocje wpływają na podejmowanie decyzji, relacje z innymi i efektywność w pracy. Ćwiczenia praktyczne pozwolą uczestnikom lepiej zrozumieć własne reakcje i zwiększyć świadomość siebie.

Moduł obejmuje także rozwijanie umiejętności samoregulacji, czyli zarządzania emocjami w trudnych i stresujących sytuacjach. Uczestnicy poznają techniki, takie jak oddechowe metody relaksacyjne, zmiana perspektywy czy strategie radzenia sobie z presją. Praktyczne ćwiczenia umożliwią przetestowanie tych narzędzi w bezpiecznym środowisku, aby lepiej radzić sobie z emocjami w codziennym życiu zawodowym.

REZYLIENCJA - CZĘŚĆ II

Moduł 2: Rezyliencja – odporność psychiczna

1. Definicja rezyliencji – znaczenie odporności psychicznej – zajęcia praktyczne.
2. Techniki budowania rezyliencji – strategie radzenia sobie ze stresem i presją – zajęcia praktyczne.
3. Praktyki samopomocowe – jak dbać o zdrowie psychiczne i fizyczne w pracy – zajęcia praktyczne.
4. Zajęcia praktyczne: ćwiczenia relaksacyjne i techniki radzenia sobie ze stresem – zajęcia praktyczne.

Opis: Wprowadzenie do modułu obejmuje definicję rezyliencji i jej znaczenie w budowaniu odporności psychicznej, szczególnie w obliczu wyzwań zawodowych i osobistych. Uczestnicy dowiedzą się, jak odporność psychiczna wpływa na skuteczność działania, radzenie sobie ze zmianami i adaptację do trudnych sytuacji. Zajęcia praktyczne pozwolą na przeanalizowanie przykładów osób i organizacji, które skutecznie wykorzystują rezyliencję w praktyce.

Podczas zajęć uczestnicy poznają techniki budowania rezyliencji, takie jak strategie zarządzania stresem, presją i przeciążeniem. Omówione zostaną konkretne metody, takie jak wizualizacja, techniki planowania i priorytetyzacji zadań, a także praktyki wzmacniające odporność w codziennej pracy. Ćwiczenia praktyczne umożliwią zastosowanie poznanych strategii w symulowanych sytuacjach stresowych.

Moduł obejmuje także rozwijanie praktyk samopomocowych, które wspierają zdrowie psychiczne i fizyczne w miejscu pracy. Uczestnicy dowiedzą się, jak wprowadzać rutyny wspierające dobre samopoczucie, takie jak ćwiczenia fizyczne, techniki mindfulness oraz zdrowe nawyki żywieniowe. Zajęcia praktyczne będą obejmować m.in. ćwiczenia relaksacyjne, medytację oraz praktyczne sposoby na radzenie sobie ze stresem w codziennych sytuacjach.

KOMUNIKACJA - CZĘŚĆ III

Moduł 3: Skuteczna komunikacja interpersonalna

1. Sztuka aktywnego słuchania – jak słuchać, aby zrozumieć klienta – zajęcia praktyczne.
2. Komunikacja niewerbalna – interpretacja i kontrola mowy ciała – zajęcia praktyczne.
3. Rozwiązywanie konfliktów – strategie efektywnej komunikacji w trudnych sytuacjach – zajęcia praktyczne.

Opis: Moduł rozpoczyna się od wprowadzenia do sztuki aktywnego słuchania jako kluczowej umiejętności w komunikacji interpersonalnej. Uczestnicy nauczą się technik pozwalających na pełne zrozumienie rozmówcy, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb i oczekiwań klienta. Zajęcia praktyczne obejmują symulacje rozmów oraz ćwiczenia na budowanie empatii i koncentracji na rozmówcy.

W dalszej części uczestnicy zgłębią tajniki komunikacji niewerbalnej, w tym interpretację i kontrolę mowy ciała. Omówione zostaną najczęstsze sygnały niewerbalne i ich znaczenie w różnych kontekstach zawodowych. Podczas praktycznych ćwiczeń uczestnicy będą doskonalić umiejętność odczytywania sygnałów niewerbalnych oraz świadomego zarządzania własną mową ciała w celu budowania pozytywnych relacji.

Moduł kończy się nauką efektywnych strategii rozwiązywania konfliktów poprzez komunikację. Uczestnicy dowiedzą się, jak rozmawiać w trudnych sytuacjach, unikać eskalacji napięcia oraz osiągać porozumienie dzięki konstruktywnym rozmowom. Zajęcia praktyczne obejmują symulacje konfliktów i pracę nad wdrażaniem technik mediacyjnych w codziennej komunikacji.

MOTYWACJA - CZĘŚĆ IV

Moduł 4: Motywacja i zaangażowanie

1. Źródła motywacji – jak zidentyfikować i wykorzystać własne i cudze motywy – zajęcia praktyczne.
2. Techniki zwiększania zaangażowania – budowanie pozytywnej atmosfery w pracy – zajęcia praktyczne.
3. Wyznaczanie celów – metody skutecznego planowania i osiągania celów zawodowych – zajęcia praktyczne.

Opis: Moduł skupia się na identyfikacji i wykorzystaniu źródeł motywacji, zarówno własnych, jak i zespołowych. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać, co ich napędza do działania, oraz jak zwiększać efektywność i zaangażowanie w zespole poprzez odpowiednie motywy. Ćwiczenia praktyczne pomogą w zastosowaniu tych technik w codziennej pracy.

Uczestnicy poznają strategie budowania pozytywnej atmosfery w miejscu pracy, sprzyjającej współpracy i zadowoleniu. Omówione zostaną techniki zwiększania zaangażowania, takie jak uznawanie osiągnięć i wspieranie inicjatyw. Zajęcia praktyczne obejmują wdrażanie tych metod w realistycznych scenariuszach zawodowych.

Moduł kończy się nauką skutecznego wyznaczania celów i ich realizacji. Uczestnicy poznają metody planowania, takie jak SMART, oraz przećwiczą tworzenie strategii osiągania celów, radząc sobie z potencjalnymi barierami.

WARSZTATY PRAKTYCZNE - CZĘŚĆ V

Moduł 5: Zastosowanie inteligencji emocjonalnej w pracy z klientem

1. Tworzenie relacji z klientem – budowanie zaufania i lojalności – zajęcia praktyczne.
2. Personalizacja usług – jak dostosować podejście do indywidualnych potrzeb klienta – zajęcia praktyczne.
3. Zajęcia praktyczne: symulacje sytuacji z klientami i analiza case studies – zajęcia praktyczne.

Opis: Zastosowanie inteligencji emocjonalnej w pracy z klientem pozwala na lepsze zrozumienie jego potrzeb i oczekiwań poprzez empatyczne podejście i aktywne słuchanie. Umiejętność zarządzania emocjami pomaga pracownikom zachować profesjonalizm w trudnych sytuacjach i budować pozytywne relacje z klientami. Dzięki rozwiniętej inteligencji emocjonalnej możliwe jest zwiększenie satysfakcji klientów oraz budowanie ich lojalności wobec firmy.

Validacja - test teoretyczny oraz obserwacja w warunkach symulowanych

Usługa realizowana przy wykorzystaniu metod aktywizujących uczestników z wykorzystaniem różnorodnych metod aktywizujących uczestników. W trakcie programu stosowane są:

- ćwiczenia praktyczne,
- symulacje sytuacyjne,
- analiza studiów przypadków,
- techniki relaksacyjne i oddechowe,
- dyskusje grupowe,
- oraz testy i zadania praktyczne mające na celu utrwalenie zdobytej wiedzy.

Czas trwania szkolenia 44 jednostek dydaktycznych, a 1 jednostka to 45 min, czyli szkolenie trwa 33 godzin + przerwy 2 godz. 30 min. Przerwy nie wliczają się do czasu trwania szkolenia.

- Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.
- Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie

Warunki niezbędne do spełnienia (przez uczestników usługi), aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- minimalny poziom wykształcenia: nie jest wymagane
- minimalne doświadczenie i wiedza uczestników: min. 3 miesiące pracy w firmie
- doświadczenie zawodowe: nie ma znaczenia
- aktywność w trakcie prowadzenia usługi: udzielania informacji, angażowanie się w realizację usługi
- minimalny poziom obecności na zajęciach 80%
- minimalna liczba pracowników firmy, która powinna wziąć udział w usłudze - zgodnie z kartą usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 28

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 28 Wprowadzenie do inteligencji emocjonalnej – definicja i znaczenie – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	25-06-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 28 Przerwa	Szymon Kurpiewski	25-06-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 28 Samoświadomość – rozpoznawanie własnych emocji i ich wpływu na pracę – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	25-06-2025	11:15	13:15	02:00
4 z 28 Przerwa	Szymon Kurpiewski	25-06-2025	13:15	13:30	00:15
5 z 28 Samoregulacja – techniki zarządzania emocjami w stresujących sytuacjach – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	25-06-2025	13:30	16:00	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 28 Definicja rezyliencji – znaczenie odporności psychicznej – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	02-07-2025	09:00	11:00	02:00
7 z 28 Przerwa	Szymon Kurpiewski	02-07-2025	11:00	11:15	00:15
8 z 28 Techniki budowania rezyliencji – strategie radzenia sobie ze stresem i presją – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	02-07-2025	11:15	13:15	02:00
9 z 28 Przerwa	Szymon Kurpiewski	02-07-2025	13:15	13:30	00:15
10 z 28 Praktyki samopomocowe – jak dbać o zdrowie psychiczne i fizyczne w pracy – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	02-07-2025	13:30	15:00	01:30
11 z 28 Zajęcia praktyczne: ćwiczenia relaksacyjne i techniki radzenia sobie ze stresem – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	02-07-2025	15:00	16:00	01:00
12 z 28 Zajęcia praktyczne: ćwiczenia relaksacyjne i techniki radzenia sobie ze stresem – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	09-07-2025	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 28 Sztuka aktywnego słuchania – jak słuchać, aby zrozumieć klienta – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	09-07-2025	10:00	12:00	02:00
14 z 28 Przerwa	Szymon Kurpiewski	09-07-2025	12:00	12:15	00:15
15 z 28 Komunikacja niewerbalna – interpretacja i kontrola mowy ciała – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	09-07-2025	12:15	14:15	02:00
16 z 28 Przerwa	Szymon Kurpiewski	09-07-2025	14:15	14:30	00:15
17 z 28 Rozwiązywanie konfliktów – strategie efektywnej komunikacji w trudnych sytuacjach – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	09-07-2025	14:30	16:00	01:30
18 z 28 Źródła motywacji – jak zidentyfikować i wykorzystać własne i cudze motywatory – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	16-07-2025	08:30	11:00	02:30
19 z 28 Przerwa	Szymon Kurpiewski	16-07-2025	11:00	11:15	00:15
20 z 28 Techniki zwiększania zaangażowania – budowanie pozytywnej atmosfery w pracy – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	16-07-2025	11:15	13:45	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 28 Przerwa	Szymon Kurpiewski	16-07-2025	13:45	14:00	00:15
22 z 28 Wyznaczanie celów – metody skutecznego planowania i osiągania celów zawodowych – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	16-07-2025	14:00	16:00	02:00
23 z 28 Tworzenie relacji z klientem – budowanie zaufania i lojalności – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	23-07-2025	09:00	11:00	02:00
24 z 28 Przerwa	Szymon Kurpiewski	23-07-2025	11:00	11:15	00:15
25 z 28 Personalizacja usług – jak dostosować podejście do indywidualnych potrzeb klienta – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	23-07-2025	11:15	13:15	02:00
26 z 28 Przerwa	Szymon Kurpiewski	23-07-2025	13:15	13:30	00:15
27 z 28 Zajęcia praktyczne: symulacje sytuacji z klientami i analiza case studies – zajęcia praktyczne.	Szymon Kurpiewski	23-07-2025	13:30	15:45	02:15
28 z 28 Walidacja - test teoretyczny oraz obserwacja w warunkach symulowanych	-	23-07-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 441,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 050,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	169,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Szymon Kurpiewski

Manager sprzedaży, trener biznesu, lider, koordynator projektów, specjalista w zakresie zarządzania kapitałem ludzkim w organizacjach, komunikacja, optymalizacja procesów biznesowych. Swoją wiedzę i doświadczenie praktyczne zdobywał w wielu firmach, gdzie był odpowiedzialny za zarządzanie sprzedażą i koordynowanie projektów oraz strategii wizerunkowych – sprzedaż przez ekspozycję. Zarządzał na różnych poziomach i w różnej skali, od - mikro – działań lokalnych, po – makro – globalne zarządzanie międzynarodową siecią. Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat: trener specjalizujący się w 'Question Thinking' (QT), budowaniu zespołów sprzedażowych, zarządzaniu zespołami o różnej strukturze organizacyjnej (zarządzanie bezpośrednie i pośrednie), tworzeniu struktury komunikacji raportowo – wynikowej, jako podstawy do wdrażania działań optymalizacyjnych sprzedaż, koordynowaniu strategii wizerunkowych V – jako narzędzia sprzedażowego. Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat: prowadzi aktywnie szkolenia m.in. rozwojowych dla firm -komunikacja, sprzedaż, marketing, projekty, zarządzanie zespołem, smart leadership, strategia, samodoskonalenie, optymalizacja oraz przeprowadza walidację ww. szkoleń. Wykształcenie wyższe – Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu. szymon@piotrstrzyzewski.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników:

- prezentacja przygotowana przez trenera wraz z materiałami
- dostęp do literatury zgodnej z tematem szkolenia
- zestawy ćwiczeń dla uczestników szkolenia

UZUPEŁNIENIE INFORMACJI DODATKOWYCH:

- Usługa rozwojowa nie dotyczy kosztów usługi rozwojowej, której obowiązek przeprowadzenia na zajmowanym stanowisku pracy wynika z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy).
- Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w Projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.
- Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Przedsiębiorca zobowiązany jest do zapewnienia udziału Pracowników przedsiębiorcy w usłudze rozwojowej na poziomie frekwencji nie mniejszym niż 80%
- Zaświadczenie potwierdzające zdobyte kompetencje po zakończeniu usługi - min 80 % obecności oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego 80% z walidacji zgodnie z kartą usługi

Informacje dodatkowe

Czas trwania szkolenia 44 jednostek dydaktycznych, a 1 jednostka to 45 min, czyli szkolenie trwa 33 godzin + przerwy 2 godz. 30 min. Przerwy nie wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Uczestnik szkolenia otrzyma:

- zaświadczenie potwierdzające zdobyte kompetencje po zakończeniu usługi - min 80 % obecności, pozytywnym zdaniu testu
- materiały szkoleniowe - opisane w karcie usług

Dodatkowe informacje:

- Karta usługi przygotowana została zgodnie z obowiązującym Regulaminem BUR m.in. w zakresie powierzenia usług.
- Cena usługi nie odbiega od cen rynkowych oraz, że cena jest adekwatna do jej zakresu.
- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Cd - w materiałach dla uczestników.

Adres

ul. Wincentego Witosa 30
72-100 Goleniów
woj. zachodniopomorskie

Usługodawca zapewnia realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marta Ozga

E-mail marta.ozga@ozgaconsulting.com

Telefon (+48) 501 161 301