



Never Average
Sajdak Adrian



Komunikacja interpersonalna i inteligencja emocjonalna

Numer usługi 2025/04/17/46295/2696487

📍 Rzeszów / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 22.05.2025 do 26.05.2025

4 500,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorcy, właściciele firm , pracownicy wyższego i niższego szczebla.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-05-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	25
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik szkolenia po jego zakończeniu nabędzie umiejętności efektywnego procesu komunikacji w Przedsiębiorstwie. Uczestnik będzie w stanie rozpoznawać podstawowe błędy komunikacyjne i będzie potrafił je wyeliminować oraz identyfikować i przełamywać bariery w komunikacji w zespole pracowniczym oraz z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik komunikuje się w sposób pozwalający zrozumieć się z odbiorcą mimo różnic i osiągać założony cel	Uczestnik rozróżnia zachowania asertywne, agresywne i uległe, definiuje i opisuje zasady skutecznej i efektywnej komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia ukryte znaczenia w komunikatach werbalnych i niewerbalnych, interpretując intencje nadawcy oraz kontekst sytuacyjny	2.przedstawia różnice pomiędzy komunikacją werbalną i niewerbalną	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik projektuje wypowiedzi w taki sposób, aby były odbierane zgodnie z zamierzeniami, uwzględniając specyficzne potrzeby i wrażliwość odbiorcy	Uczestnik tworzy scenariusze komunikacyjne, prezentując techniki łagodzenia potencjalnych nieporozumień i dostosowując język do specyfiki odbiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje poprawną komunikację z nastawieniem na słuchanie do budowania relacji i przestrzega zasad etyki w kontaktach interpersonalnych	Uczestnik wskazuje właściwy osobowości rozmówcy styl komunikowania, charakteryzuje techniki zadawania efektywnych pytań, rozróżnia zasady przekazywania informacji zwrotnych w sposób konstruktywny i niekonstruktywny	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 kierowane do: Przedsiębiorców, właścicieli firm, pracowników wyższego i niższego szczebla.

Usługa prowadzona z użyciem metod aktywizujących uczestników.

W ostatnim dniu szkolenia zostanie przeprowadzona walidacja w formie testu on line z odpowiedziami generowanymi komputerowo. Test udostępniony zostanie przez osobę prowadzącą usługę - rozdzielność funkcji zostaje zachowana z uwagi na rodzaj testu (test on line z odpowiedziami generowanymi automatycznie).

Komunikacja interpersonalna

- Omówienie celów szkoleniowych
- Wstęp do komunikacji interpersonalnej
- Znaczenie komunikacji w pracy dietetyka

Podstawy komunikacji interpersonalnej

- Czym jest komunikacja? Elementy procesu komunikacyjnego
- zasady między komunikacją werbalną i niewerbalną
- Bariery komunikacyjne i jak je pokonywać

Aktywne słuchanie

- Techniki pokonywania barier komunikacyjnych
- Ćwiczenia: Odgrywanie rozmów z klientem gabinetu dietetycznego

Empatia i budowanie zaufania

- Empatia w komunikacji
- Znaczenie zaufania w relacji dietetyk-klient
- Ćwiczenia praktyczne: scenki z klientami o różnych potrzebach emocjonalnych

Informacja zwrotna w komunikacji

- Konstruktywna krytyka i sposób przekazywania informacji zwrotnej

Komunikacja asertywna

- Definicja asertywności.
- Różnice między postawą asertywną, podległą i agresywną
- Praktyka: scenki asertywnej komunikacji w kontekście diety

Inteligencja Emocjonalna

1. Podstawowe pojęcia i idea rozwoju inteligencji emocjonalnej w kontekście biznesu i życia codziennego.
2. Asertywność w rozmowie, relacjach i utrzymywaniu własnych zasad życiowych.
3. Budowanie poczucia własnej wartości. Sympatia do samego siebie i akceptacja cudzych niedoskonałości. Budowanie stabilnego emocjonalnie człowieka - strategie i metody działania.
4. Porównywanie się do innych - największa przeszkoda w kontekście rozwoju osobistego. Jak i dlaczego przestać to robić?
5. Strach przed błędami i porażkami jako czynnik ograniczający nasz potencjał. Techniki i strategie odpowiedniego podejścia emocjonalnego do strachu i lęku.
6. Jak twoje emocje kształtują relacje z innymi. Budowanie wartościowych relacji opartych na szczerości i zaufaniu.
7. Jak wpływać na emocje i samopoczucie kontrahentów i partnerów. Jak budować zespoły w biznesie i relacje prywatne w oparciu o inteligencję emocjonalną.
8. Podsumowanie poznanych wiadomości. Blok pytań i odpowiedzi.
9. Walidacja - przeprowadzeniu testu on line

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 25 Przywitanie uczestników szkolenia, omównienie tematów poruszanych podczas pierwszego dnia szkolenia	Adrian Sajdak	22-05-2025	08:00	08:30	00:30	Tak
2 z 25 Komunikacja interpersonalna (wykład, udostępnianie ekranu)	Adrian Sajdak	22-05-2025	08:30	09:30	01:00	Tak
3 z 25 Przerwa	Adrian Sajdak	22-05-2025	09:30	09:35	00:05	Tak
4 z 25 Podstawy komunikacji interpersonalnej (wykład, udostępnianie ekranu)	Adrian Sajdak	22-05-2025	09:35	12:35	03:00	Tak
5 z 25 Przerwa	Adrian Sajdak	22-05-2025	12:35	12:55	00:20	Tak
6 z 25 Aktywne słuchanie (wykład, udostępnianie ekranu)	Adrian Sajdak	22-05-2025	12:55	13:55	01:00	Tak
7 z 25 Przerwa	Adrian Sajdak	22-05-2025	13:55	14:00	00:05	Tak
8 z 25 Empatia i budowanie zaufania	Adrian Sajdak	22-05-2025	14:00	15:30	01:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
9 z 25 Sesja Q&A	Adrian Sajdak	22-05-2025	15:30	16:00	00:30	Tak
10 z 25 Przywitanie uczestników szkolenia, omówienie tematów poruszanych podczas drugiego dnia szkolenia	Adrian Sajdak	23-05-2025	08:00	08:30	00:30	Tak
11 z 25 Informacja zwrotna w komunikacji (wykład, udostępnianie ekranu)	Adrian Sajdak	23-05-2025	08:30	09:30	01:00	Tak
12 z 25 Przerwa	Adrian Sajdak	23-05-2025	09:30	09:35	00:05	Tak
13 z 25 Komunikacja asertywna (wykład, udostępnianie ekranu)	Adrian Sajdak	23-05-2025	09:35	12:35	03:00	Tak
14 z 25 Przerwa	Adrian Sajdak	23-05-2025	12:35	12:55	00:20	Tak
15 z 25 Inteligencja Emocjonalna- podstawowe pojęcia (wykład, udostępnianie ekranu)	Adrian Sajdak	23-05-2025	12:55	13:55	01:00	Tak
16 z 25 Przerwa	Adrian Sajdak	23-05-2025	13:55	14:00	00:05	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
17 z 25 Asertywność w rozmowie, relacjach i utrzymywaniu własnych zasad życiowych (wykład, udostępnianie ekranu)	Adrian Sajdak	23-05-2025	14:00	15:30	01:30	Tak
18 z 25 Sesja Q&A	Adrian Sajdak	23-05-2025	15:30	16:00	00:30	Tak
19 z 25 Przywitanie uczestników szkolenia, omówienie tematów poruszanych podczas trzeciego dnia szkolenia	Adrian Sajdak	26-05-2025	08:00	08:45	00:45	Nie
20 z 25 Budowanie poczucia własnej wartości. Porównywan ie się do innych (wykład, udostępnianie ekranu)	Adrian Sajdak	26-05-2025	08:45	09:30	00:45	Nie
21 z 25 Przerwa	Adrian Sajdak	26-05-2025	09:30	09:45	00:15	Nie
22 z 25 Strach przed błędami i porażkami jako czynnik ograniczający nasz potencjał (wykład, udostępnianie ekranu)	Adrian Sajdak	26-05-2025	09:45	10:30	00:45	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
23 z 25 Jak twoje emocje kształtują relacje z innymi (wykład, udostępnianie ekranu)	Adrian Sajdak	26-05-2025	10:30	11:15	00:45	Nie
24 z 25 Jak wpływać na emocje i samopoczuci e kontrahentów i partnerów (wykład, udostępnianie ekranu)	Adrian Sajdak	26-05-2025	11:15	11:45	00:30	Nie
25 z 25 Test teoretyczny online z odpowiedziami generowanym i automatycznie przeprowadzo ny w ramach walidacji	Adrian Sajdak	26-05-2025	11:45	12:00	00:15	Nie

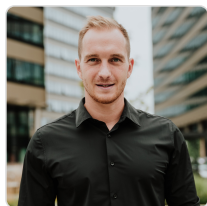
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Sajdak

Jako trener/szkoleniowiec pracuję nieprzerwanie od 2013 roku. Na początku swojej działalności szkoleniowej prowadziłem szkolenia związane z pracą trenerów personalnych i fizjoterapeutów nie tylko ściśle związane z ich pracą, lecz również z rozwojem osobistym oraz sprzedażą. Jestem przedsiębiorcą prowadzącym od 2015 roku kilka własnych firm, przez co nabyłem szeroko zakrojonych umiejętności związanych z marketingiem i wieloma umiejętnościami związanymi z każdą z branż, w których prowadzę z sukcesami swoje biznesy. Sam jednocześnie regularnie uczestniczę w szkoleniach stacjonarnych oraz on-line w kraju i zagranicą, zwiększając swój warsztat i przekazując go następnie swoim kursantom. W ciągu 7 lat mojej działalności szkoleniowej wypracowałem sobie mocną markę w wielu branżach, a ponad 1800 godzin przeprowadzonych w karierze szkoleniowca i stale wracający pod moje skrzydła kursanci są tego najlepszym dowodem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja multimedialna udostępniana podczas szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Od uczestników szkolenia nie są wymagane żadne umiejętności ani doświadczenie. Wymagane są jedynie podstawowe umiejętności komunikacyjne i obsługi komputera.

Informacje dodatkowe

Oferujemy organizację tego i innych dofinansowanych usług w formule zamkniętej. W takiej sytuacji usługa jest dostosowywana do życzeń konkretnego Klienta, a przyjęte rozwiązania opierają się na analizie potrzeb danego przedsiębiorstwa. Serdecznie zapraszamy do współpracy przy tworzeniu własnych rozwiązań szkoleniowych oraz doradczych, służymy wsparciem w doborze tematyki i ekspertów prowadzących.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty). Zapraszamy do kontaktu.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Aplikacja ZOOM jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Adres

ul. Spichlerzowa 38b
35-322 Rzeszów
woj. podkarpackie

Kontakt



Paulina Mliczek

E-mail p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl

Telefon (+48) 666 660 364