



Asertywność w Praktyce - Szkolenie

Numer usługi 2025/04/26/182360/2711821

3 062,70 PLN brutto

2 490,00 PLN netto

191,42 PLN brutto/h

155,63 PLN netto/h

JKR TRAINING
SZKOLENIA &
DORADZTWO
SPÓŁKA JAWNA
IWONA
MAZELANIK, JAROS
ŁAW DRZAZGA

Brak ocen dla tego dostawcy

- Katowice
- Usługa szkoleniowa
- stacjonarna
- 16:00 h
- 21.05.2026 do 22.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest tym, którzy chcą wzmocnić poczucie wartości oraz otwarcie wyrażać swoje zdanie.
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	14-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie z asertywności ma na celu rozwijanie umiejętności skutecznej komunikacji oraz wyrażania swoich potrzeb i emocji w sposób szanujący zarówno siebie, jak i innych. Uczestnicy poznają techniki, które pomogą im radzić sobie w trudnych sytuacjach interpersonalnych, a także nauczą się, jak stawiać granice. Dzięki temu uczestnicy zyskają większą pewność siebie oraz umiejętność komunikacji opartą na poszanowaniu praw swoich i innych, co pozytywnie wpłynie na ich relacje zawodowe i osobiste.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wie jakie postawy przyjmujemy w relacji z innymi	Uczestnik dokonuje charakterystyki postaw jakie przyjmujemy w relacjach z innymi. Uczestnik wymienia przyczyny ich występowania. Uczestnik wskazuje zalety komunikacji asertywnej.	Test teoretyczny
Uczestnik wie jak budować postawę asertywną	Uczestnik prowadzi wspierający monolog wewnętrzny, identyfikuje swoje mocne strony i obszary do rozwoju	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zna techniki komunikacyjne wspierające postawę asertywną	Uczestnik opisuje przebieg dialogu konstruktywnego. Uczestnik buduje komunikaty informacji zwrotnej z wykorzystaniem komunikatu JA i modelu FUKO.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie odbywa się w grupach od 7 do 12 osób w sali szkoleniowej wyposażonej w stanowisko dla każdego z uczestników, projektor, flipcharty, markery.

Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych.

W harmonogramie uwzględniono przerwy, które nie wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Wymiar przerw 2 x 15 min i 1x30min / 1 dzień szkoleniowy.

Walidacja wliczona jest do czasu trwania szkolenia.

Szkolenie obejmuje część teoretyczną i praktyczną:

- Zajęcia teoretyczne trwają 3 godz. dydaktyczne
- Zajęcia praktyczne wynoszą 13 godz. dydaktycznych
- w tym walidacja 1 godz. dydaktyczna

przerwy 1 godz. zegarowa

MODUŁ I WPROWADZENIE DO GŁÓWNEGO TEMATU SZKOLENIA - osobiste doświadczenia uczestników związane z przyjmowaniem różnych postaw w życiu

1. Wprowadzenie w tematykę szkolenia
2. Postawy jakie przyjmuje w relacjach interpersonalnych
 - a. Charakterystyka postaw: agresywnej, uległej, manipulacyjnej i asertywnej
 - b. Źródła i przyczyny przyjmowania różnych postaw
3. Charakterystyka zachowań asertywnych
 - a. Zalety komunikacji asertywnej, podstawy teoretyczne, istota komunikatów asertywnych
 - b. Typy problemów z przyjmowaniem postawy asertywnej

***Celem tego modułu** jest zebranie informacji o doświadczeniach uczestników związanych z przyjmowaniem różnych postaw w relacji z innymi osobami oraz integracja grupy. Nabycie wiedzy czym charakteryzują się te postawy oraz jakie są przyczyny ich występowania oraz poznanie zalet komunikacji asertywnej.*

***Formy i metody pracy:** mini-wykład - prezentacja na forum, rundka, praca w parach, dyskusja moderowana, praca w grupie*

MODUŁ II BUDOWANIE POSTAWY ASERTYWNEJ

1. Budowanie poczucia własnej wartości
 - a. Świadomość własnego potencjału
 - b. Jak korzystać z praw osobistych przy budowaniu postawy asertywnej
 - c. Wszystko zaczyna się w głowie, czyli monolog wewnętrzny - komunikacja z samym sobą jako zagrożenie lub wzmocnienie
2. Budowanie i umacnianie głosu "Dorosłego" wspierające budowanie postawy asertywnej
 - a. Wewnętrzne siły, które kierują naszą aktywnością: siła osobistych potrzeb, siła norm i powinności oraz siła decyzji
 - b. Rozstrzygnięcie wewnętrznego sporu przez dominację
 - c. Rozstrzygnięcie wewnętrznego sporu przy użyciu głosu "Dorosłego"

***Celem tego modułu** jest nabycie wiedzy o sposobach budowania postawy asertywnej. Nabycie umiejętności prowadzenia wspierającego monologu wewnętrznego, identyfikowania swoich mocnych stron i obszarów do rozwoju. Zbudowanie świadomości o wpływie rozstrzygnięcia wewnętrznego sporu przy użyciu siły decyzji na budowanie postawy asertywnej.*

***Formy i metody pracy:** mini – wykład - prezentacja na forum, praca indywidualna, dyskusja moderowana, praca w grupie*

MODUŁ III

TECHNIKI KOMUNIKACYJNE WSPIERAJĄCE BUDOWANIE POSTAWY ASERTYWNEJ

1. Komunikacja
 - a. Dialog konstruktywny
 - b. Słuchanie reaktywne
 - c. Pozostałe techniki komunikacyjne pomocne w budowaniu postawy asertywnej: parafraza, pytania otwarte, klaryfikacja (podsumowania)

2. Informacja zwrotna

- a. Budowanie konstruktywnej informacji zwrotnej – Komunikat JA
- b. Informacja zwrotna wg modelu FUKO

Celem tego modułu jest nabycie wiedzy o przebiegu dialogu konstruktywnego. Nabycie umiejętności budowania komunikatów informacji zwrotnej z wykorzystaniem komunikatu JA i modelu FUKO.

Formy i metody pracy: mini wykład, praca w grupie, dyskusja moderowana

MODUŁ IV ZACHOWANIA ASERTYWNE

- 1. Asertywna odmowa
 - a. Model asertywnej odmowy
 - b. Techniki wspierające asertywną odmowę: "zdarta płyta", "ugięcie się", "jestem słoniem"
- 2. Asertywne techniki obronne
 - a. Asertywna konfrontacja przekonań
 - b. Asertywne reagowanie na krytykę

Celem tego modułu nabycie umiejętności konstruowania asertywnej odmowy przy wykorzystaniu technik ją wspierających. Nabycie umiejętności stosowania technik obronnych w trudnych sytuacjach interpersonalnych wspierających utrzymywanie relacji dzięki rozpoznawaniu emocji, asertywnemu ich rozładowywaniu i radzeniu sobie z manipulacją.

Formy i metody pracy: mini-wykład - prezentacja na forum, rundka, praca w parach, dyskusja moderowana, praca w grupie

MODUŁ V WALIDACJA EFEKTÓW SZKOLENIA

- 1. Test teoretyczny
- 2. Ankieta - KOS
- 3. Podsumowanie szkolenia

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 MODUŁ I WPROWADZENIE DO GŁÓWNEGO TEMATU SZKOLENIA - osobiste doświadczenia uczestników związane z przyjmowaniem różnych postaw w życiu	Iwona Mazelanik	21-05-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa	Iwona Mazelanik	21-05-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 MODUŁ I WPROWADZENIE DO GŁÓWNEGO TEMATU SZKOLENIA - osobiste doświadczenia uczestników związane z przyjmowaniem różnych postaw w życiu	Iwona Mazelanik	21-05-2026	10:45	12:45	02:00
4 z 15 Przerwa	Iwona Mazelanik	21-05-2026	12:45	13:15	00:30
5 z 15 MODUŁ II BUDOWANIE POSTAWY ASERTYWNEJ	Iwona Mazelanik	21-05-2026	13:15	14:30	01:15
6 z 15 Przerwa	Iwona Mazelanik	21-05-2026	14:30	14:45	00:15
7 z 15 MODUŁ II BUDOWANIE POSTAWY ASERTYWNEJ	Iwona Mazelanik	21-05-2026	14:45	16:00	01:15
8 z 15 ODUŁ III TECHNIKI KOMUNIKACYJN E WSPIERAJĄCE BUDOWANIE POSTAWY ASERTYWNEJ	Iwona Mazelanik	22-05-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa	Iwona Mazelanik	22-05-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 MODUŁ IV ZACHOWANIA ASERTYWNE	Iwona Mazelanik	22-05-2026	10:45	12:45	02:00
11 z 15 Przerwa	Iwona Mazelanik	22-05-2026	12:45	13:15	00:30
12 z 15 MODUŁ IV ZACHOWANIA ASERTYWNE	Iwona Mazelanik	22-05-2026	13:15	14:30	01:15
13 z 15 Przerwa	Iwona Mazelanik	22-05-2026	14:30	14:45	00:15
14 z 15 MODUŁ IV ZACHOWANIA ASERTYWNE	Iwona Mazelanik	22-05-2026	14:45	15:15	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 15 MODUŁ V WALIDACJA EFEKTÓW SZKOLENIA	-	22-05-2026	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 062,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	191,42 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Iwona Mazelanik

Doświadczenie zawodowe

25 lat doświadczenia w obszarze HR, jako specjalista i praktyk w zakresie czasu pracy, organizacji szkoleń, prowadzenia rekrutacji

oraz obsługi kadrowej i płacowej; w tym:

4 lata - doradca w obszarze HR - praca na stanowisku HR Biznes Partnera

4 lata - doświadczenie menedżerskie – praca na stanowisku kierownika w obszarze HR

22 lata doświadczenia jako trener kompetencji menadżerskich i miękkich

17 lat doświadczenia jako wspólnik spółki jawnej zajmującej się szkoleniem i doradztwem w zakresie rozwoju pracowników

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu zarządzania, wykorzystania AI, w zarządzaniu czasem, motywowania pracowników, komunikacji w zespole, budowania zespołu, asertywności, radzenia sobie ze stresem oraz przeciwdziałania mobbingowi w miejscu pracy, prawa pracy, czasu pracy i czasu pracy kierowców.

Zrealizowała ponad 1500 godzin szkoleniowych w ciągu ostatnich 5 lat i przeszkoliła ponad 1200 osób.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

PO SZKOLENIU UCZESTNICZY:

1. otrzymują skrypt z materiałami do samodzielnego utrwalenia materiału wraz z zadaniem wdrożeniowym
2. mogą skorzystać z jednego spotkania grupowego on-line z trenerem do miesiąca od zakończenia szkolenia mającego na celu zebranie informacji zwrotnych o wdrożeniu zadania indywidualnego, sukcesach/trudnościach we wdrożeniu zadania
3. mogą skorzystać z jednego spotkania indywidualnego on-line z trenerem do miesiąca od ukończenia szkolenia dającego możliwość uzyskania wsparcia indywidualnego w formie mentoringu w obszarze zadania wdrożeniowego

Warunki uczestnictwa

Wymogi unijne związane z realizacją szkolenia z dofinansowaniem:

- Warunkiem uzyskania dofinansowania jest uczestnictwo w co najmniej 80% - 100% (w zależności od programu dofinansowania i podpisanej umowy z Operatorem) zajęć usługi rozwojowej

Informacje dodatkowe

PODSTAWA ZWOLNIENIA Z VAT (w przypadku szkoleń z dofinansowaniem):

Podstawa prawna zwolnienia to art.43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2011 r. Nr 177, poz. 1054, z późn. zm.) w zw. z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z dnia 31 grudnia 2013 r. Poz. 1722).

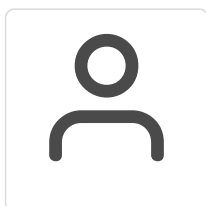
Możemy przygotować szkolenie zamknięte, w którym wezmą udział pracownicy tylko jednej firmy, a program szkolenia oraz miejsce realizacji mogą zostać dostosowane do indywidualnych potrzeb zamawiającego.

W razie dodatkowych pytań związanych ze szkoleniami zamkniętymi prosimy o kontakt pod nr tel.: 608052658

Adres

ul. Tadeusza Boya Żeleńskiego 83
40-750 Katowice
woj. śląskie

Kontakt



Iwona Mazelanik

E-mail iwona.mazelanik@jkrtraining.pl

Telefon (+48) 608 052 658