



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



SZKOLENIE - EFEKTYWNA KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

Numer usługi 2025/05/05/159753/2725191

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 16.05.2025 do 16.05.2025

1 107,00 PLN brutto

900,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

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
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

12-05-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi	10
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

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 1 dzień szkoleniowy.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 10 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

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 .

POSTTEST

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 WALIDACJA - PRETEST - test	-	16-05-2025	08:00	08:10	00:10
2 z 9 EFEKTYWNE KOMUNIKOWANI E SIĘ ŹRÓDŁEM SUKCESÓW W BUDOWANIU RELACJI	Artur Płonka	16-05-2025	08:10	09:30	01:20
3 z 9 PRZERWA	Artur Płonka	16-05-2025	09:30	09:40	00:10
4 z 9 KOMUNIKACJA WERBALNA VS. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA	Artur Płonka	16-05-2025	09:40	11:55	02:15
5 z 9 PRZERWA	Artur Płonka	16-05-2025	11:55	12:20	00:25
6 z 9 AKTYWNE SŁUCHANIE	Artur Płonka	16-05-2025	12:20	14:35	02:15
7 z 9 PRZERWA	Artur Płonka	16-05-2025	14:35	14:45	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 ASERTYWNA KOMUNIKACJA W KONTAKTACH INTERPERSONALNYCH	Artur Płonka	16-05-2025	14:45	16:05	01:20
9 z 9 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	16-05-2025	16:05	16:15	00:10

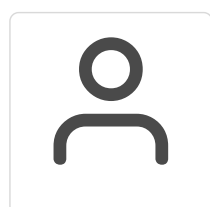
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 107,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Płonka

Certyfikowany konsultant EXTENDED DISC.

Od 2000 roku specjalizuje się w szkoleniach związanych zarówno z procesami projektowymi, sprzedażowymi jak i zarządczymi.

Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami. Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej. Prowadził wiele zadań szkoleniowych i doradczych w zakresie zarządzania zarówno dla kadry zarządzającej jednostkami administracji publicznej jak również firm z rynku biznesowego. Jako trener posiada bardzo duże doświadczenie w zakresie prowadzenia szkoleń jak i doradztwa w zakresie procesów sprzedażowych.

Specjalizacja trenerska:

zarządzanie projektami
zarządzanie zespołami, zbuduj sobie zespół
komunikacja kierownicza
organizacja pracy i zarządzanie czasem, zarządzanie czasem w pracy handlowca
komunikacja oparta na EXTENDED DISC
zarządzanie zespołami z uwzględnieniem EXTENDED DISC
prowadzenie zebrań, spotkań
komunikacja i asertywność
budowanie relacji w organizacji
inteligencja emocjonalna, czyli zył budujemy zaangażowanie i samo motywację w pracy handlowca
trening zarządzania
budowanie zespołów pracowniczych
budowanie procesów sprzedażowych
techniki sprzedaży, negocjacje, trening handlowy
techniki wywierania wpływu

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

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 %

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
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja

Adres

ul. Marszałka Focha 20
85-070 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

HOTEL MERCURE
BYDGOSZCZ SEPIA - sala Aria

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 333 003 145