



INTEGRUM SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Szkolenie - Rozwój osobisty w życiu zawodowym oraz budowanie relacji biznesowych

Numer usługi 2025/05/05/52104/2725648

📍 Zielona Góra / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 27 h

📅 28.06.2025 do 05.07.2025

4 730,00 PLN brutto

4 730,00 PLN netto

175,19 PLN brutto/h

175,19 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest menedżerom, przedsiębiorcom, handlowcom, trenerom oraz wszystkim, którzy pragną lepiej zarządzać swoim życiem zawodowym i prywatnym. Będzie szczególnie pomocne dla osób, które chcą efektywnie planować, osiągać cele, organizować czas oraz poprawiać komunikację w relacjach zawodowych i osobistych. Kurs jest również polecany tym, którzy poszukują sposobów na poprawę jakości życia, budowanie zdrowych relacji z bliskimi oraz rozwijanie umiejętności zarządzania emocjami i wzmacniania pozytywnych nawyków. Wcześniejsze doświadczenie w zakresie tematyki szkolenia nie jest wymagane.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	27-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	27
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

Szkolenie „Rozwój osobisty w życiu zawodowym oraz budowanie relacji biznesowych” przygotowuje uczestników do samodzielnego stosowania narzędzi NLP (kotwiczenie, asocjacja/dysocjacja, kalibracja), by świadomie wzmacniać nawyki, regulować emocje i rozpoznawać wzorce zachowań. Uczy też precyzyjnej komunikacji (aktywny wywiad, identyfikacja założeń, mowa niewerbalna) oraz formułowania celów SMART, co wspiera trwałe relacje i przekuwanie problemów w szansę.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie fundamentalne zasady neurolingwistycznego programowania i potrafi je zastosować w celu poprawy jakości życia.	Uczestnik wymienia i wyjaśnia co najmniej trzy kluczowe założenia neurolingwistycznego programowania oraz opisuje, jak każde z nich może być wykorzystane do osiągnięcia osobistych celów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje swój dominujący system reprezentacji i wykorzystuje go do efektywniejszego funkcjonowania w codziennym życiu.	Uczestnik rozróżnia systemy reprezentacji (wizualny, audytywny, kinestetyczny) i wskazuje, jak może je wykorzystać do zwiększenia efektywności działań w codziennych sytuacjach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik nawiązuje i utrzymuje pozytywne relacje interpersonalne, wykorzystując techniki empatii, aktywnego słuchania i komunikacji niewerbalnej.	Uczestnik definiuje techniki empatii, aktywnego słuchania oraz komunikacji niewerbalnej i ich wpływ na budowanie relacji interpersonalnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje techniki kotwiczenia i stosuje je do wzmacniania pozytywnych emocji i nawyków.	Uczestnik definiuje techniki kotwiczenia i opisuje ich zastosowanie do wzmacniania pozytywnych emocji oraz nawyków.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zarządza emocjami poprzez techniki asocjacji i dysocjacji.	Uczestnik opisuje techniki asocjacji i dysocjacji oraz omawia ich zastosowanie w zarządzaniu emocjami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik kalibruje i rozpoznaje własne wzorce zachowań, modyfikując je w celu poprawy wyników osobistych.	Uczestnik charakteryzuje proces kalibracji własnych wzorców zachowań oraz przedstawia, jak modyfikacja tych wzorców wpływa na poprawę wyników osobistych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje techniki zadawania pytań i eliminowania niejasności, aby trafnie identyfikować potrzeby rozmówcy.	wskazuje pytanie otwarte najlepiej pogłębiające potrzeby klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje sformułowanie parafrazy, które najczytelniej odzwierciedla wypowiedź rozmówcy i eliminuje niejasność.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje zdania zawierające ukryte założenie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje ukryte założenia w rozmowach biznesowych i doбира adekwatną ripostę.	definiuje odpowiedź, która neutralizuje dane założenie i przenosi rozmowę na poziom faktów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozpoznaje technikę pytania klaryfikującego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Formułuje cel biznesowy zgodny z zasadą SMART.	Rozpoznaje cele spełniające kryteria Smart	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje technikę zmiany perspektywy, aby przekształcić problem w możliwość rozwoju.	wskazuje nazwę techniki najtrafniej pasującą do opisanego wyzwania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozpoznaje pytania reframingowe	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, certyfikat o ukończeniu szkolenia 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, certyfikat o ukończeniu szkolenia 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, certyfikat o ukończeniu szkolenia potwierdza zastosowanie rozdzielenia procesu kształcenia i szkolenia od procesu walidacji.

Program

Program szkolenia:

Program szkolenia:

1 godzina zajęć = 45 min.

Część I

1. Podstawy Rozwoju Osobistego: Kluczowe Założenia Neurolingwistycznego Programowania

- Omówienie fundamentalnych zasad i założeń, które wspierają proces rozwoju osobistego.
- Jak te zasady mogą być wykorzystywane do osiągania osobistych celów i poprawy jakości życia.

2. Rozumienie i Korzystanie z Różnych Systemów Reprezentacji

- Wprowadzenie do różnych systemów reprezentacji (wzrokowy, słuchowy, kinestetyczny).
- Jak rozpoznać swój dominujący system i efektywnie go wykorzystać w codziennym życiu.

3. Sztuka Budowania Skutecznych Relacji

- Techniki nawiązywania i utrzymywania silnych, pozytywnych relacji.
- Rola empatii, słuchania aktywnego i komunikacji niewerbalnej w budowaniu kontaktu z innymi.

Część II

1. Techniki Wzmacniania Pozytywnych Nawyków i Stanów Umysłu

- Wprowadzenie do metod kotwiczenia pozytywnych emocji i stanów umysłu.
- Jak tworzyć i wzmacniać pozytywne nawyki, które wspierają rozwój osobisty.

2. Zarządzanie Emocjami: Techniki Asocjacji i Dysocjacji

- Jak efektywnie zarządzać swoimi emocjami poprzez techniki asocjacji (łączenie się z pozytywnymi emocjami) i dysocjacji (dystansowanie się od negatywnych emocji).
- Praktyczne ćwiczenia i strategie na poprawę emocjonalnej równowagi.

3. Świadomość Siebie: Kalibracja i Rozpoznawanie Wzorców Zachowań

- Techniki rozpoznawania i kalibracji własnych schematów myślowych i behawioralnych.
- Jak identyfikować wzorce, które mogą wspierać lub hamować rozwój osobisty, oraz jak je modyfikować dla lepszych rezultatów.

Część III

1. Precyzyjna komunikacja w relacjach biznesowych

- Metody doskonalenia komunikacji poprzez zadawanie właściwych pytań i eliminowanie niejasności, pozwalające na lepsze zrozumienie potrzeb klientów i współpracowników, przekładające się na efektywniejszą współpracę i satysfakcję obu stron.

2. Praktyczne zastosowania precyzyjnej komunikacji

- Pogłębienie umiejętności poprzez praktyczne ćwiczenia. Identyfikowanie ukrytych założeń w rozmowach biznesowych i skuteczne ich adresowanie w celu zwiększenia skuteczności negocjacji i rozwiązywania konfliktów.

3. Formułowanie efektywnych celów biznesowych

- Techniki tworzenia celów, które są konkretne, mierzalne i osiągalne.

4. Zmiana perspektywy w rozwiązywaniu problemów

- Metody zmiany sposobu postrzegania sytuacji biznesowych, jako techniki pomagające w przekształcaniu wyzwań w możliwości rozwoju, sprzyjające kreatywnemu rozwiązywaniu problemów i wprowadzaniu innowacji.

5 Walidacja

Szkolenie „Rozwój osobisty w życiu zawodowym oraz budowanie relacji biznesowych” **przygotowuje uczestników do samodzielnego** stosowania narzędzi NLP (kotwiczenie, asocjacja/dysocjacja, kalibracja), by świadomie wzmacniać nawyki, regulować emocje i rozpoznawać wzorce zachowań. Uczy też precyzyjnej komunikacji (aktywny wywiad, identyfikacja założeń, mowa niewerbalna) oraz formułowania celów SMART, co wspiera trwałe relacje i przekuwanie problemów w szansę.

Szkolenie dedykowane jest menedżerom, przedsiębiorcom, handlowcom, trenerom oraz wszystkim, którzy pragną lepiej zarządzać swoim życiem zawodowym i prywatnym. Będzie szczególnie pomocne dla osób, które chcą efektywnie planować, osiągać cele, organizować czas oraz poprawiać komunikację w relacjach zawodowych i osobistych. Kurs jest również polecany tym, którzy poszukują sposobów na poprawę jakości życia, budowanie zdrowych relacji z bliskimi oraz rozwijanie umiejętności zarządzania emocjami i wzmacniania pozytywnych nawyków.

1 godzina zajęć = godziny dydaktyczne tj. 45 minut. Przerwy nie są wliczone w czas usługi rozwojowej. Szkolenie składa się z 25 godzin teoretycznych oraz 1 godz walidacji

Na zakończenie szkolenia Uczestnicy będą zobligowani do wypełnienia testu przeprowadzonego za pomocą platformy EDUREO AI z automatycznie generowanym wynikiem. Uczestnicy otrzymają link do testu na telefon komórkowy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 27

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 27 Podstawy Rozwoju Osobistego: Kluczowe Założenia Neurolingwistycznego Programowania	Tomasz Łuczak	28-06-2025	09:00	09:45	00:45
2 z 27 Podstawy Rozwoju Osobistego: Kluczowe Założenia Neurolingwistycznego Programowania	Tomasz Łuczak	28-06-2025	09:45	10:30	00:45
3 z 27 Podstawy Rozwoju Osobistego: Kluczowe Założenia Neurolingwistycznego Programowania	Tomasz Łuczak	28-06-2025	10:35	11:20	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 27 Rozumienie i Korzystanie z Różnych Systemów Reprezentacji	Tomasz Łuczak	28-06-2025	11:20	12:05	00:45
5 z 27 Rozumienie i Korzystanie z Różnych Systemów Reprezentacji	Tomasz Łuczak	28-06-2025	12:10	12:55	00:45
6 z 27 Rozumienie i Korzystanie z Różnych Systemów Reprezentacji	Tomasz Łuczak	28-06-2025	12:55	13:40	00:45
7 z 27 Sztuka Budowania Skutecznych Relacji	Tomasz Łuczak	28-06-2025	13:45	14:30	00:45
8 z 27 Sztuka Budowania Skutecznych Relacji	Tomasz Łuczak	28-06-2025	14:30	15:15	00:45
9 z 27 Sztuka Budowania Skutecznych Relacji	Tomasz Łuczak	28-06-2025	15:20	16:05	00:45
10 z 27 Techniki Wzmacniania Pozytywnych Nawyków i Stanów Umysłu	Tomasz Łuczak	29-06-2025	09:00	09:45	00:45
11 z 27 Techniki Wzmacniania Pozytywnych Nawyków i Stanów Umysłu	Tomasz Łuczak	29-06-2025	09:45	10:30	00:45
12 z 27 Techniki Wzmacniania Pozytywnych Nawyków i Stanów Umysłu	Tomasz Łuczak	29-06-2025	10:35	11:20	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 27 Zarządzanie Emocjami: Techniki Asocjacji i Dysocjacji	Tomasz Łuczak	29-06-2025	11:20	12:05	00:45
14 z 27 Zarządzanie Emocjami: Techniki Asocjacji i Dysocjacji	Tomasz Łuczak	29-06-2025	12:10	12:55	00:45
15 z 27 Zarządzanie Emocjami: Techniki Asocjacji i Dysocjacji	Tomasz Łuczak	29-06-2025	12:55	13:40	00:45
16 z 27 Świadomość Siebie: Kalibracja i Rozpoznawanie Wzorców Zachowań	Tomasz Łuczak	29-06-2025	13:45	14:30	00:45
17 z 27 Świadomość Siebie: Kalibracja i Rozpoznawanie Wzorców Zachowań	Tomasz Łuczak	29-06-2025	14:30	15:15	00:45
18 z 27 Świadomość Siebie: Kalibracja i Rozpoznawanie Wzorców Zachowań	Tomasz Łuczak	29-06-2025	15:20	16:05	00:45
19 z 27 Precyzyjna komunikacja w relacjach biznesowych	Tomasz Łuczak	05-07-2025	09:00	09:45	00:45
20 z 27 Precyzyjna komunikacja w relacjach biznesowych	Tomasz Łuczak	05-07-2025	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 27 Praktyczne zastosowania precyzyjnej komunikacji	Tomasz Łuczak	05-07-2025	10:35	11:20	00:45
22 z 27 Praktyczne zastosowania precyzyjnej komunikacji	Tomasz Łuczak	05-07-2025	11:20	12:05	00:45
23 z 27 Formułowanie efektywnych celów biznesowych	Tomasz Łuczak	05-07-2025	12:10	12:55	00:45
24 z 27 Formułowanie efektywnych celów biznesowych	Tomasz Łuczak	05-07-2025	12:55	13:40	00:45
25 z 27 Zmiana perspektywy w rozwiązywaniu problemów	Tomasz Łuczak	05-07-2025	13:45	14:30	00:45
26 z 27 Zmiana perspektywy w rozwiązywaniu problemów	Tomasz Łuczak	05-07-2025	14:30	15:15	00:45
27 z 27 test walidacyjny	Tomasz Łuczak	05-07-2025	15:20	16:05	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 730,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 730,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,19 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Łuczak

Ekspert w dziedzinie rozwoju osobistego, który od lat pomaga ludziom osiągać pełnię swojego potencjału. Jako praktyk i szkoleniowiec, wieloletni właściciel firmy szkoleniowej, a także firmy zajmującej się przekształcaniami spółek i zarządzaniem finansowym, wnosi wszechstronne doświadczenie do swojej pracy. Ostatnio rozszerzył swoją działalność o branżę nieruchomości, zarządzając Apartamentami Flat White, co pozwala mu na jeszcze szersze spojrzenie na rozwój osobisty poprzez zarządzanie nieruchomościami.

Przez blisko 14 lat prowadzi intensywne szkolenia z zakresu rozwoju osobistego i zawodowego. Jako certyfikowany trener neurolingwistycznego programowania zorganizował kilkanaście edycji kursów "Praktyk NLP" oraz "Mistrz NLP", pomagając uczestnikom w przełamywaniu barier i osiąganiu nowych poziomów efektywności osobistej. Przeprowadził około 3.000 godzin szkoleniowych w formie warsztatowej, co świadczy o jego zaangażowaniu i profesjonalizmie. Absolwent Wydziału Pedagogicznego Uniwersytetu Zielonogórskiego, magister muzyki. Ukończył szereg specjalistycznych szkoleń, w tym: Mistrz oraz Trener neurolingwistycznego programowania, (wszystkie w Persona), oraz kurs "Wystąpienia publiczne". Jego edukacja i ciągłe doskonalenie umiejętności potwierdzają jego zdolność do skutecznego wspierania rozwoju osobistego innych. Osoba posiada nieprzerwane i ciągłe doświadczenie z zakresu tematyki szkoleniowej od co najmniej 5 lat

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zapewniamy wszystkie niezbędne środki i akcesoria do przeprowadzenia szkolenia na najwyższym poziomie. Po zakończonym szkoleniu każdy z uczestników otrzyma w wersji elektronicznej, na podanego przez siebie maila, materiały szkoleniowe - prezentację power point.

Informacje dodatkowe

Cena usługi nie zawiera kosztów dojazdu i zakwaterowania, w razie ich wystąpienia uczestnik ponosi je we własnym zakresie.

Uczestnicy korzystający z dofinansowania są zobowiązani do obecności na minimum 80% zajęć, co musi zostać potwierdzone listą obecności.

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa o charakterze szkolenia zawodowego jest zwolniona z podatku VAT w przypadku gdy dofinansowanie ze środków publicznych wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...)

(Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Liczba godzin szkolenia przedstawiona jest w wymiarze godzin dydaktycznych nie uwzględniając przerw.

Adres

ul. Browarna 1
65-849 Zielona Góra
woj. lubuskie

Siedziba firmy INTEGRUM SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Kontakt



Tomasz Gładysz

E-mail gladysz@integrumgroup.pl

Telefon (+48) 509 791 482