



Elite Consulting
Małgorzata Figiel-
Koźlak

Brak ocen dla tego dostawcy

Nowoczesna komunikacja interpersonalna oraz zdrowy networking w biznesie

Numer usługi 2025/05/09/182912/2734539

📍 Szczyrk / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 11 h
📅 06.06.2025 do 07.06.2025

5 250,00 PLN brutto
5 250,00 PLN netto
477,27 PLN brutto/h
477,27 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	Szkolenie skierowane do kadry specjalistów i menagerów, liderów zespołów, specjalistów HR oraz osób odpowiadających za komunikację i współpracę w organizacjach (MŚP i większe firmy), którzy chcą rozwinąć kompetencje interpersonalne, komunikacyjne i przywódcze oraz wszystkich osób, które chcą zdobyć kompetencje w zakresie tematyki nowoczesna komunikacja interpersonalna oraz zdrowy networkingu w biznesie.
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	27-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	11
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

Usługa przygotowuje uczestników do świadomego i asertywnego prowadzenia komunikacji w środowisku zawodowym, w tym do formułowania komunikatu „JA”, wyznaczania granic oraz reagowania na presję. Dodatkowo, uczestnicy zdobywają kompetencje w zakresie budowania relacji zawodowych (networkingu) oraz promowania wizerunku organizacji jako pracodawcy poprzez działania employee advocacy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Formułuje komunikat „JA” w odpowiedzi na sytuację zawodową	Prawidłowo konstruuje komunikat „JA” zgodnie z modelem; unika oskarżeń i generalizacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Reaguje asertywnie w sytuacjach presji i przekraczania granic	Wskazuje i wdraża adekwatną, konstruktywną reakcję w warunkach presji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozróżnia zachowania wspierające i osłabiające employee advocacy	Wskazuje, które działania pracownika budują, a które podważają wizerunek organizacji	Test teoretyczny
Wyjaśnia rolę networkingu w budowaniu relacji zawodowych	Odróżnia networking strategiczny od okazjonalnego; identyfikuje kluczowe elementy skutecznej relacji	Test teoretyczny
Identyfikuje zastosowanie zdobytych umiejętności w kontekście własnej roli zawodowej	W scenariuszu symulacyjnym adekwatnie wykorzystuje wiedzę nt. asertywności, relacyjności i ambasadorstwa	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument zawiera opis efektów uczenia się obejmujących:

- wiedzę z zakresu aktywnego słuchania, komunikacji asertywnej, informacji zwrotnej i networkingu,
- umiejętność stosowania komunikatu „JA”, prowadzenia rozmów menedżerskich i reagowania na presję,
- kompetencje społeczne związane z budowa

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 zgodnie z kryteriami przypisanymi do efektów uczenia się – obejmuje test teoretyczny weryfikujący wiedzę oraz obserwację w warunkach symulowanych, sprawdzającą umiejętności i kompetencje społeczne.

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

Tak, walidację przeprowadziła wyznaczona osoba niezależna od trenera prowadzącego szkolenie, co zapewnia wymagany w BUR rozdział pomiędzy procesem kształcenia a oceną efektów uczenia się.

Program

Program usługi

Szkolenie realizowane jest w formule stacjonarnej, zgodnie z zasadą integralności procesu kształcenia – obejmuje zarówno część teoretyczną, jak i praktyczną, a jego struktura uwzględnia zaplanowane przerwy kawowe, przerwę obiadową oraz sesję walidacyjną. Całość odpowiada 11 godzinom dydaktycznym (tj. 495 minutom zegarowym), co stanowi zgodny z wymogami BUR standard czasowy dla usług rozwijających kompetencje interpersonalne.

Usługa przygotowuje uczestników do świadomego, etycznego i skutecznego prowadzenia komunikacji zawodowej w złożonym środowisku organizacyjnym. Jej celem jest rozwój umiejętności interpersonalnych kluczowych dla efektywnej współpracy zespołowej, w szczególności w obszarze asertywności, aktywnego słuchania, informacji zwrotnej, prowadzenia rozmów menedżerskich oraz budowania relacji zawodowych poprzez networking i działania employee advocacy.

Szkolenie kładzie szczególny nacisk na rozwijanie umiejętności praktycznych poprzez zastosowanie metod aktywizujących: symulacji, ćwiczeń interpersonalnych, pracy na scenariuszach, moderowanych dyskusji oraz refleksji wdrożeniowej. Program obejmuje również elementy miniwykładów wprowadzających do zagadnień teoretycznych, umożliwiających uczestnikom zrozumienie podstawowych pojęć i modeli komunikacyjnych.

Usługa prowadzona jest w godzinach dydaktycznych czyli szkolenie : 8 godzin i 15 min czyli 495 minut = 11 godzin dydaktycznych

Moduły realizowane w ramach usługi:

Opis szkolenia – zakres merytoryczny

1. Otwarcie i integracja uczestników

Szkolenie rozpocznie się od wprowadzenia do celów szkoleniowych oraz omówienia zasad współpracy. W ramach integracji uczestnicy wezmą udział w krótkim ćwiczeniu typu *icebreaker*. Część ta obejmuje również zagadnienia związane z **aktywnym słuchaniem i barierami komunikacyjnymi**, które zostaną omówione w formie wykładu oraz praktycznych ćwiczeń.

2. Komunikacja asertywna i networking

W tym module uczestnicy poznają kluczowe elementy **komunikacji asertywnej**, takie jak formułowanie komunikatu „JA”, wyznaczanie granic oraz radzenie sobie z presją. Wiedza teoretyczna zostanie uzupełniona o analizę przypadków (*case study*). Dodatkowo omówione zostaną podstawy **networkingu** oraz rola pracowników jako ambasadorów marki (**employee advocacy**) – w formie miniwykładu.

3. Rozwiązywanie konfliktów

Moduł poświęcony jest rozpoznawaniu przyczyn konfliktów w miejscu pracy oraz metodom ich rozwiązywania. Uczestnicy wezmą udział w **symulacjach i dyskusji grupowej**, w których przećwiczą podejście mediacyjne i konstruktywną komunikację w sytuacjach spornych.

4. Informacja zwrotna i motywowanie

Podczas tej części uczestnicy nauczą się, jak udzielać skutecznej **informacji zwrotnej** oraz jak wykorzystywać ją do **motywowania pracowników**. Zajęcia będą miały charakter warsztatowy – skoncentrowane na ćwiczeniach praktycznych.

5. Komunikacja niewerbalna i kluczowe rozmowy menedżerskie

Uczestnicy poznają techniki **komunikacji niewerbalnej i perswazji**, a następnie wezmą udział w praktycznych symulacjach rozmów menedżerskich – zarówno **oceniających**, jak i **wspierających**. Zajęcia zakończone zostaną **moderowanym networkingiem** oraz sesją refleksji i podsumowania.

6. Walidacja efektów szkolenia

Na zakończenie zaplanowana jest sesja walidacyjna, w trakcie której niezależna osoba przeprowadzi **test wiedzy oraz obserwację zachowań uczestników**. Celem tej części jest ocena przyswojonych kompetencji i postaw praktycznych.

Podsumowanie struktury szkolenia

Łączny czas szkolenia: 8 godzin 15 minut zegarowych

Łącznie godzin dydaktycznych: 11 (3 godziny dydaktyczne zajęć teoretycznych oraz 8 godzin dydaktycznych zajęć praktycznych)

W tym:

- Zajęcia teoretyczne: 3 godziny dydaktyczne
- Zajęcia praktyczne (warsztaty, ćwiczenia, symulacje): 7 godzin dydaktycznych
- Walidacja (test i obserwacja): 1 godzina dydaktyczna

Organizacja szkolenia i przerwy

- Dwie przerwy kawowe po 15 minut każda
- Jedna przerwa obiadowa – 30 minut

Wszystkie przerwy są integralną częścią procesu edukacyjnego i zostały wliczone w całkowity czas usługi dydaktycznej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Otwarcie i integracja: cele szkoleniowe, oczekiwania, zasady współpracy (miniwykład + icebreaker) oraz Aktywne słuchanie i bariery komunikacyjne (wykład + ćwiczenia)	Anna Filar - Zajęc	06-06-2025	10:10	11:30	01:20
2 z 9 Przerwa kawowa	Anna Filar - Zajęc	06-06-2025	11:30	11:45	00:15
3 z 9 Komunikacja asertywna: komunikat JA, granice, reakcja na presję (teoria + case study) oraz Networking i employee advocacy (miniwykład)	Grzegorz Turniak	06-06-2025	11:45	13:30	01:45
4 z 9 Przerwa obiadowa	Anna Filar - Zajęc	06-06-2025	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 9 Rozwiązywanie konfliktów: przyczyny, mediacja (symulacje + dyskusja)	Anna Filar - Zajęc	06-06-2025	14:00	15:15	01:15
6 z 9 Przerwa kawowa	Anna Filar - Zajęc	06-06-2025	15:15	15:30	00:15
7 z 9 Informacja zwrotna i motywowanie (warsztat)	Anna Filar - Zajęc	06-06-2025	15:30	16:55	01:25
8 z 9 Komunikacja niewerbalna i perswazja , Kluczowe rozmowy menedżerskie: oceniające i wspierające (symulacje praktyczne) oraz Moderowany networking i podsumowanie (interakcja + refleksja)	Anna Filar - Zajęc	07-06-2025	09:30	10:00	00:30
9 z 9 Walidacja: test + obserwacja zachowań (przeprowadzana przez osobę niezależną)	-	07-06-2025	10:00	11:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 250,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

477,27 PLN

Koszt osobogodziny netto

477,27 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Anna Filar - Zając

Anna Filar-Zając – ekspertka transformacji organizacyjnej i strategii HR z ponad 15-letnim doświadczeniem zawodowym, w tym 5 ostatnimi latami intensywnej pracy rozwojowej jako trenerka, mentorka i facylitatorka. Certyfikowana Gallup Strengths Facilitator, coachka i twórczyni programów rozwoju przywództwa kobiet, w tym: Start & Grow, Unwind oraz Female Leadership Forum. Od 2019 roku prowadzi własną działalność, wspierając liderów i zespoły w rozwoju kompetencji komunikacyjnych, zarządzaniu talentami i zmianą.

W ostatnich latach realizowała szkolenia i sesje mentoringowe m.in. dla Akamai, Air Liquide, Alexander Mann Solutions oraz jako moderator EO LP Forum i HR Mastermind. Posiada doświadczenie w pracy z młodzieżą jako szkolny doradca kariery oraz w projektach międzynarodowych. W ramach działalności strategicznej doradza organizacjom w zakresie HR, wellbeing i komunikacji. Ukończyła Uniwersytet Jagielloński (resocjalizacja, ZZL), Uniwersytet Papieski (dziennikarstwo) i Tischner European University (coaching i szkolenia). Obecnie rozwija własną markę Women Leaders Coach & Mentor, oferując transformujące programy dla kobiet w biznesie.

Strona: www.annafilarzajac.com W ciągu ostatnich 5 lat zrealizowała ponad 25 warsztatów i szkoleń, przeprowadzając łącznie ponad 350 godzin zajęć dydaktycznych dla kadry menedżerskiej oraz zespołów w organizacjach z sektora MŚP i dużych firm. Wspiera firmy w realizacji szkoleń i projektów rozwojowych, również tych finansowanych ze środków public



2 z 2

Grzegorz Turniak

Grzegorz Turniak – uznany trener, mentor i ekspert networkingu z ponad 20-letnim doświadczeniem zawodowym, w tym z aktywną i udokumentowaną działalnością szkoleniową w ciągu ostatnich 5 lat. Jest cenionym autorem, mówcą, facylitatorem i twórcą programów rozwojowych, skoncentrowanych na budowaniu trwałych relacji biznesowych, społecznej widoczności pracowników i profesjonalnym rzecznictwie (#EmployeeAdvocacy).

W latach 2019–2024 prowadził projekty doradcze, szkoleniowe oraz prelekcje na wydarzeniach organizowanych przez firmy takie jak: IBM, SAP, ING, Mitsubishi Electric, KGHM, Pluxee, Macmillan, Raiffeisen Bank, AVIVA, UPC i e-point. Zrealizował setki warsztatów z zakresu profesjonalnego networkingu, komunikacji opartej na zaufaniu, social sellingu i budowania marki osobistej. W tym czasie przygotował także dedykowane sesje dla liderów zespołów oraz programy onboardingu oparte na relacjach i mentoringu.

Turniak jest współtwórcą i liderem społeczności #SparringPartnerzy oraz autorem i moderatorem programu #MasterOfNetworking. W ciągu swojej kariery przeprowadził ponad 2 000 sesji networkingowych. W ostatnich latach był keynote speakerem na największych wydarzeniach HR i

L&D w Polsce, w tym TEDx i Festiwalu Inspiracji.

Autor książek: „Nigdy nie stój sam”, „Profesjonalny networking”, „Alchemia kariery”. Regularnie publikuje artykuły i analizy nt. relacyjnego przywództwa i networkingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów wspierających proces uczenia się, w tym: prezentacje merytoryczne, zestawy ćwiczeń, case studies, notatniki oraz karty podsumowujące kluczowe modele i narzędzia komunikacyjne. Wszystkie materiały będą dostarczone w formie drukowanej oraz elektronicznej. Dodatkowo uczestnicy otrzymają checklisty wdrożeniowe i szablony do wykorzystania w pracy zawodowej. Materiały zostały przygotowane w oparciu o aktualne standardy rynkowe oraz doświadczenia trenerów w pracy z zespołami i liderami.

Warunki uczestnictwa

- Wymagana obecność uczestnika w co najmniej 80% zajęć dydaktycznych.
- Uczestnik zobowiązuje się do aktywnego udziału w zajęciach oraz przystąpienia do procesu walidacji.

Informacje dodatkowe

Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyrażają na to zgodę. Uczestnik ma obowiązek zapisania się na usługę przez BUR co najmniej na 1 dzień przed rozpoczęciem realizacji usługi.

Podstawa zwolnienia z VAT:

1. art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług – w przypadku dofinansowania w wysokości 100%
2. § 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 – w przypadku dofinansowania w co najmniej 70%

Adres

ul. Skośna 4/15
34-500 Szczyrk
woj. śląskie

Szkolenie zostanie zrealizowane w przestrzeni szkoleniowo-konferencyjnej w Szczyrku, w obiekcie zapewniającym komfortowe warunki do pracy warsztatowej oraz wymiany doświadczeń.

Dokładny adres: ul. Skośna 4, 43-370 Szczyrk.

Miejsce realizacji spełnia wymagania techniczne i organizacyjne dla prowadzenia usług rozwojowych:

- sala wyposażona w rzutnik/projektor, ekran, flipchart, zestaw markerów i dostęp do Wi-Fi,
- komfortowe warunki oświetleniowe i akustyczne,
- przestrzeń umożliwiającą pracę indywidualną i zespołową w podgrupach,
- zaplecze sanitarne i gastronomiczne (serwis kawowy oraz przerwa obiadowa).

Dostęp do obiektu możliwy również dla osób z ograniczeniami mobilności (po wcześniejszym zgłoszeniu potrzeb). Organizator zapewnia odpowiednie warunki higieniczne i bezpieczeństwa zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Izabela Figiel-Kozlak

E-mail malgorzata.figiel@eliteconsulting.com.pl

Telefon (+48) 886 180 262