



Konsorcjum
doradczo
szkoleniowe S.A



Asertywność w biznesie - szkolenie

Numer usługi 2025/05/12/4972/2738593

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 24.06.2025 do 25.06.2025

4 292,70 PLN brutto

3 490,00 PLN netto

268,29 PLN brutto/h

218,13 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 przeznaczone jest dla wszystkich osób, którym zależy na rozwijaniu postawy asertywnej w kontaktach zawodowych i zwiększeniu umiejętności asertywnej komunikacji.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	10-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Asertywność w biznesie” dostarcza wiedzy i narzędzi, które rozwijają umiejętności budowania dobrych relacji opartych o wzajemny szacunek, niezbędnych do długofalowego osiągnięcia dobrych wyników w miejscu pracy .

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie procesy wpływające na jakość relacji między ludźmi	Wie jakie kompetencje są potrzebne w zakresie asertywnej komunikacji	Test teoretyczny
	Zna model trzech A	Test teoretyczny
	Wie na czym polega postawa asertywna	Test teoretyczny
	Skupia się na problemie i możliwościach jego rozwiązania a nie osobie	Test teoretyczny
	W sposób jasny, jednoznaczny i wiarygodny wyraża swoje opinie, oczekiwania, odczucia i myśli	Obserwacja w warunkach symulowanych
Konstruktywnie i asertywnie reaguje w trudnych sytuacjach interpersonalnych	Wykorzystuje techniki asertywnej komunikacji adekwatnie do sytuacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
	Dbą o relacje i dobrą atmosferę w trakcie rozmowy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Radzi sobie z własnymi emocjami i emocjami rozmówcy	Obserwacja w warunkach symulowanych
		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.

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

Dzień 1

Czym jest asertywność?

- Procesy wpływające na jakość komunikacji między ludźmi. Ćwiczenie zespołowe „Rotacyjne dwójki” - analiza jakości i stylu funkcjonowania w środowisku prywatnym i zawodowym, przyjrzenie się kompetencjom w zakresie asertywnej komunikacji.
- Prawda i mity na temat asertywności - założenia koncepcji zachowań asertywnych.
- Model trzech A: asertywna postawa, asertywna komunikacja, asertywne zachowanie.
- Indywidualna diagnoza poziomu asertywności w różnych sferach życia. Kwestionariusz: Mapa asertywności.
- Gra zespołowa. Sposoby radzenia sobie w sytuacjach interpersonalnych wywołujących trudne emocje

Asertywna postawa – budowanie wewnętrznej siły w relacjach z innymi

- Postawa asertywna: ja jestem w porządku i ty jesteś w porządku. Mini-wykład oraz praca w małych zespołach.
- Moje przekonania anty-asertywne. Jak je zmienić? 10 praw asertywnego człowieka. Konstruktywny monolog wewnętrzny. Praca indywidualna.
- Praca na asertywną postawą: gdy nie mogę powiedzieć: „tak”, gdy chcę powiedzieć „dość”, dlaczego nie dopytuję, dlaczego nie odmawiam?

Dzień 2

Asertywne wyrażanie myśli, argumentów, opinii, oczekiwań

- Odgrywanie scenek osadzonych w środowisku zawodowym uczestników. Scenki są skonstruowane tak, aby uczestnicy doświadczili różnych trudnych interpersonalnie sytuacji zawodowych i skupiają się na następujących zagadnieniach:
 - Praca nad umiejętnością udzielania jasnego, uczciwego i nieurazającego komunikatu na temat naszego postrzegania zachowań drugiej osoby.
 - Procedura asertywnego wyrażania prośb i oczekiwań.
 - Odmawianie w atmosferze współpracy. Sztuka mówienia „nie” bez poczucia winy.
 - Konstruktywne reagowanie na krytykę.
 - Asertywna interwencja - egzekwowanie swoich praw. Technika przekazywania trudnych informacji - komunikat „Ja”.
 - Jednoznaczność i czytelność przekazywanych komunikatów i informacji
 - Dbłość o relacje i atmosferę rozmowy
 - Radzenie sobie z własnymi emocjami i emocjami rozmówcy
 - Budowanie własnego wizerunku i pewności siebie

Podsumowanie

Plan działania - w jakich realnych sytuacjach mogę wykorzystać doświadczenia z tego szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 292,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	268,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dostęp do platformy z materiałami szkoleniowymi

Informacje dodatkowe

Nagrywanie usługi

Szkolenie będzie rejestrowane/nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Proces walidacji

Uczestnik korzystający z dofinansowania na usługę jest zobowiązany do wzięcia udziału w procesie walidacji efektów uczenia się.

Adres

ul. Równoległa 4a
02-235 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Wojciechowska

E-mail szkoleniaotwarte@houseofskills.pl

Telefon (+48) 881 919 234