



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



Szkolenie - Trening asertywności w biznesie

Numer usługi 2025/06/05/159753/2795784

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 14.11.2025 do 14.11.2025

1 107,00 PLN brutto

900,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane dla każdego, kto chce wypracować postawę asertywności. 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	10-11-2025
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

Asertywność to umiejętność okazywania szacunku sobie i innym na wielu płaszczyznach współdziałania. Jest niezbędną kompetencją przyszłości i wspaniałym narzędziem do budowania zdrowych relacji, zaufania i autorytetu wśród naszych współpracowników. Asertywna postawa determinuje jakość naszych relacji osobistych i zawodowych, a jej brak znacząco wpływa na nasze samopoczucie i pewność siebie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	 - Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych - Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.	 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

- przerwy

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja wliczona w czas trwania szkolenia

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

Moduł I:

Psychologiczne źródła twojej postawy

- Samoświadomość, samoocena vs normy społeczne i wychowanie.
- Postawy w kontaktach interpersonalnych.
- Świadomość praw osobistych i własnego potencjału.
- Określ swoją strefę komfortu- terytorium psychologiczne.
- Czym jest i od czego zależy postawa asertywna.
- 5 praw wg Herberta Fensterheima\

Moduł II:

Asertywne komunikowanie się

- Komunikaty opiniotwórcze i oceniające.
- Dr Albert Ellis - terapia racjonalno-emotywna -zmiana przekonań.
- ABC Emocji – Racjonalna Terapia Zachowań – porozmawiajmy o faktach.

Moduł III :

Asertywność w pracy

- Jak być asertywnym w pracy?Co robić w takich sytuacjach, by nie stracić kolegów i obronić własne terytorium psychologiczne?
- Asertywność wśród współpracowników i w stosunku do szefa.
- Konstruktywna informacja zwrotna.

Moduł IV:

Techniki zachowań asertywnych

- Asertywne odmawianie
- Asertywne prośby
- Model asertywnego wyrażania polecenia
- Techniki asertywnego radzenie sobie z krytyką
- Asertywne wyrażanie pochwał
- Asertywna krytyka
- Konfrontacja przekonań

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	-	14-11-2025	09:00	09:10	00:10
2 z 9 Psychologiczne źródła twojej postawy	Jarosław Roźmiarek	14-11-2025	09:10	10:30	01:20
3 z 9 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	14-11-2025	10:30	10:40	00:10
4 z 9 Asertywne komunikowanie się	Jarosław Roźmiarek	14-11-2025	10:40	12:55	02:15
5 z 9 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	14-11-2025	12:55	13:20	00:25
6 z 9 Asertywność w pracy	Jarosław Roźmiarek	14-11-2025	13:20	15:35	02:15
7 z 9 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	14-11-2025	15:35	15:45	00:10
8 z 9 Techniki zachowań asertywnych	Jarosław Roźmiarek	14-11-2025	15:45	17:05	01:20
9 z 9 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	14-11-2025	17:05	17:15	00:10

Cennik

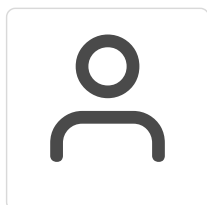
Cennik

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

Jarosław Roźmiarek

Swoje doświadczenie biznesowe zdobywał pracując w dużych międzynarodowych korporacjach, a pierwszy kontakt ze sprzedażą rozpoczął od pracy na stanowiskukupca! To Szybko okazało się jednak, że bliższa jego sercu jest sprzedaż. To w niej rozwijał swoją wiedzę i umiejętności zaczynając od stanowiska handlowca, aż po stanowisko dyrektora sprzedaży. Od kilkunastu lat zajmuje się tworzeniem i realizacją projektów rozwojowych dla klientów biznesowych i korporacyjnych. Chce w ten sposób podzielić się swoim doświadczeniem i przyczynić się do rozwoju kompetencji potrzebnych w sprzedaży, a dających większą radość z wykonywania tego zawodu – zarówno handlowcom jak i menagerom, którzy zarządzają zespołami sprzedażowymi.

Jest absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Szkoły Trenerów Biznesu MODERATOR we Wrocławiu, Podyplomowego Studium Zarządzania Marką i Szkoły Trenerów Akademii Nauki. Posiadam certyfikat metody Sandler Selling System, Sandler Management Solutions oraz tytuł Master NLP.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dla każdego Uczestnika szkolenia teczki, notesy, długopisy oraz materiały w wersji papierowej Po szkoleniu wysłany 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. Hubska 52-54

50-502 Wrocław

woj. dolnośląskie

Hotel InVite

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145