



Maritime Consulting
Poland Dariusz
Kowalski
★★★★★ 4,8 / 5
1 516 ocen

Komunikacja w zespole, jako niezbędny element dobrych relacji w działalności gospodarczej.

Numer usługi 2025/06/27/21381/2843361

📍 Koszalin / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 24 h
📅 25.08.2025 do 31.08.2025

2 040,00 PLN brutto
2 040,00 PLN netto
85,00 PLN brutto/h
85,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorcy, pracownicy, działy związane z obsługą klienta, call center, działy HR.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	24-08-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	24
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 usługi jest podniesienie świadomości oraz kompetencji uczestników z zakresu wagi komunikacji w procesie prowadzenia działalności gospodarczej, nauczanie ich jak ważna jest zarówno komunikacja wewnętrzna, która powoduje sprawne działanie przedsiębiorstwa, jak i zewnętrzna od której bezpośrednio zależy ilość sprzedawanych towarów i usług.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
tak	test	Debata swobodna

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

Komunikacja

1. Ćwiczenie praktyczne – typy osobowości, rozpoznawanie oraz sposoby komunikowania się.
2. Komunikacja niewerbalna czyli mowa ciała.
3. Komunikacja werbalna – tempo mówienia, siła głosu, ton, parafraza.
4. Ćwiczenie praktyczne – pamięć z przeprowadzonej rozmowy.
5. Techniki i metody prowadzenia negocjacji.
6. Przejmowanie i utrzymywanie kontroli nad rozmową – pytania otwarte i zamknięte.
7. Asertywność i komunikaty od siebie - Feedback
8. Kultura osobista i relacje w przedsiębiorstwie - savoir vivre na codzień
9. Radzenie sobie ze stresem.
10. Przygotowanie do ważnych rozmów i spotkań biznesowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

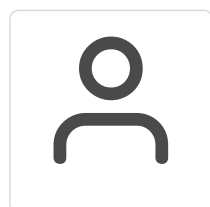
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 040,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	85,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	85,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Bodych

Coaching i mentoring, zarządzanie projektami

22-letnie doświadczenie pracy w dziale sprzedaży firmy Procter & Gamble (FMCG) na terenie Polski, Europy Centralnej i Wschodniej, Bliskiego Wschodu i Afryki, w tym 16 lat na stanowisku regionalnego trenera działu sprzedaży. Uczestniczył w tworzeniu sieci sprzedaży na terenie Polski (w tym regionalnych dystrybutorów), rekrutował, szkolił i zarządzał zespołami sprzedawców. Od ponad dwudziestu lat pracuje i szkoli w międzynarodowym środowisku sprzedawców i managerów sprzedaży.

Osobiście przygotował i poprowadził ponad sto wielodniowych sesji szkoleniowych dla uczestników z działów sprzedaży P&G oraz pracowników działów sprzedaży Dystrybutorów P&G z ponad 100 krajów.

Brał udział w pracach globalnego zespołu szkoleń P&G (Cincinnati, USA) oraz przeprowadził dziesiątki szkoleń korporacyjnych z obszaru komunikacji, zarządzania, motywacji i przywództwa dla pracowników różnych działów firmy.

Osobiście zrekrutował i szkolił wielu aktualnych managerów najwyższego szczebla pracujących w branży FMCG (i nie tylko) na terenie Polski i Europy.

Wyższe

W ramach założonej przez siebie w 2015 roku „Szkoły Menedżerów Sprzedaży Jacek Bodych” prowadzi (z pasją!) szkolenia zarówno dla początkujących sprzedawców jak i dla doświadczonych managerów sprzedaży. Szczególnie dużo uwagi poświęca tworzeniu pozytywnych nawyków sprzedawców i managerów sprzedaży w oparciu o ich poszerzaną wiedzę, umiejętności i postawę. Duży nac

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały, linki, skrypt

Warunki uczestnictwa

- Dostęp do komputera
- Wi-Fi
- Internet
- Program do odtwarzania plików multimedialnych

Informacje dodatkowe

Program obejmuje 14 godz. dydaktycznych (45min).

Usługa skierowana jest do pracowników każdej firmy, gdzie wymagany jest bezustanny kontakt między wydziałowy. Tam gdzie występuje konieczność wymiany informacji oraz budowania relacji dla poprawy wydajności poprzez tworzenie zespołu zintegrowanego na rzecz wykonania zadania, tam niezbędna jest prawidłowa i merytoryczna komunikacja.

- Skrypt z materiałami szkoleniowymi,
- Autorska prezentacja multimedialna
- VOD

Warunki techniczne

Dostęp do sieci

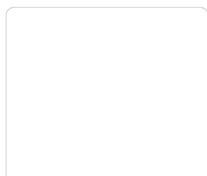
Adres

ul. Koszalińska 60/A
75-900 Koszalin
woj. zachodniopomorskie
Siedziba firmy MCP

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Dariusz Kowalski

E-mail biuro@doszkolimy.pl



Telefon (+48) 603 101 595