



KINGA KLEJMENT  
ACADEMY

Brak ocen dla tego dostawcy

## „Mistrzostwo w KOMUNIKACJI: Samopoznanie i zrozumienie innych dla harmonijnych relacji”

Numer usługi 2025/07/16/184659/2883870

3 075,00 PLN brutto  
2 500,00 PLN netto  
192,19 PLN brutto/h  
156,25 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 13.09.2025 do 14.09.2025

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

**Grupa docelowa usługi**

Warsztaty „Mistrzostwo w KOMUNIKACJI: Samopoznanie i zrozumienie innych dla harmonijnych relacji” są skierowane do kobiet i mężczyzn, którzy pragną lepiej zrozumieć siebie i innych, budować skuteczniejsze relacje oraz zwiększyć swoją efektywność zarówno w życiu zawodowym, jak i prywatnym.

Te warsztaty są dla Ciebie, jeśli chcesz:

- Lepiej rozumieć siebie i innych.
- Skuteczniej porozumiewać się w relacjach zawodowych i prywatnych.
- Budować trwalsze, bardziej świadome i satysfakcjonujące więzi.

**Minimalna liczba uczestników**

3

**Maksymalna liczba uczestników**

20

**Data zakończenia rekrutacji**

31-08-2025

**Forma prowadzenia usługi**

zdalna w czasie rzeczywistym

**Liczba godzin usługi**

16

## Cel

### Cel edukacyjny

Uczestnictwo w szkoleniu przełoży się na efektywność i jakość relacji:

- Zdobędziesz narzędzia do rozwoju osobistego i zawodowego
- Poznasz sposoby budowania relacji i rozwiązywania konfliktów
- Poznasz swoje naturalne talenty

- Zrozumiesz mechanizmy swojego działania i myślenia
- Nauczysz się lepiej rozumieć ludzi wokół
- Poprawisz swoją komunikację
- Zbudujesz relacje oparte na akceptacji i zrozumieniu
- Zwiększysz samoświadomość
- Nauczysz się praktycznego wykorzystania metody STRUCTOGRAM®

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                 | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                             | Metoda walidacji                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Identyfikuje własną biostrukturę oraz wynikające z niej talenty i ograniczenia.    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wskazuje cechy przypisane do poszczególnych obszarów mózgu (pień mózgu, międzymózgowie, kresomózgowie).</li> <li>• Określa swój dominujący typ biostruktury.</li> </ul> | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Rozróżnia style komunikacyjne wynikające z różnic biostrukturalnych.               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasyfikuje typy zachowań według dominującej biostruktury.</li> <li>• Dopasowuje sposób komunikacji do określonych typów.</li> </ul>                                    | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Stosuje zasady asertywnej komunikacji i NVC w relacjach.                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tworzy wypowiedzi zgodne z modelem asertywnym i 4 krokami NVC.</li> <li>• Reaguje adekwatnie na trudne sytuacje interpersonalne.</li> </ul>                             | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Rozpoznaje emocje i napięcia w relacjach oraz dobiera strategie ich rozwiązywania. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identyfikuje napięcia wynikające z różnic osobowościowych.</li> <li>• Dobiera odpowiednie strategie rozwiązywania konfliktów.</li> </ul>                                | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Tworzy indywidualny plan rozwoju osobistego i relacyjnego.                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wymienia konkretne działania służące budowaniu relacji.</li> <li>• Opracowuje indywidualne cele rozwojowe.</li> </ul>                                                   | 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

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

Plan Szkolenia: (2 dni)

Dzień 1: Klucz do Poznania Siebie (10:00 – 18:00)

- **Moduł 1: Wprowadzenie do metody STRUCTOGRAM® (10:00 – 11:30)**

- Wprowadzenie do warsztatów i kontrakt.
- Poznajmy się: Kim jestem? Po co tu jestem? Czego chcę się nauczyć?
- Teoria trzech mózgów (Prof. Paul D. MacLean).
- Biostruktura a osobowość, charakter i zachowanie.
- Koncept stałości biostruktury vs. zmienności charakteru.

- **Moduł 2: Odkrywanie Własnej Biostruktury (11:30 – 13:00)**

- Szczegółowa analiza każdego z trzech mózgów:

- **Pień mózgu** (Cechy: instynkt samozachowawczy, intuicja, relacyjność, lęk przed zmianą, potrzeba innych ludzi, łatwo nawiązuje kontakt, dużo mówi, spóźnia się).

- **Międzymózgowie** (Cechy: spontaniczne reakcje, nastawienie na JA, emocje, liderstwo, entuzjazm, energia, konkretny, praktyczny, wpada na ostatnią chwilę, szybciej mówi niż myśli).

- **Kresomózgowie** (Cechy: samoświadomość, symbole, logiczne myślenie, planowanie, kontrola, skrytość, wycofanie, ciekawość, jest powolny, jest dokładny, jest przed czasem).

- Indywidualna praca z narzędziem STRUCTOGRAM® 1 (precyzyjne określenie własnej biostruktury).
- Dyskusja: Jakie są moje naturalne talenty i ograniczenia wynikające z biostruktury?

Przerwa obiadowa: 13:00 – 13:30 (30 minut)

- **Moduł 3: Samoświadomość i Przekonania (13:30 – 15:30)**

- Poziomy samoświadomości – pogłębione rozumienie siebie.
- Wpływ przekonań i historii osobistych na postawę i samoocenę.
- Myśl – Emocja – Decyzja – Działanie – Rezultat: cykl wpływu myśli na wyniki.
- Myśli pozytywne wspierają, myśli negatywne osłabiają.
- Jak przekształcać przekonania ograniczające w wspierające.
- Ćwiczenie: Praca nad osobistymi przekonaniem ograniczającymi.

- **Moduł 4: Akceptacja Siebie i Swój Potencjał (15:30 – 18:00)**

- Rozwój osobisty w zgodzie z własną biostruktura.
- Jak wykorzystać swój potencjał w życiu i pracy.
- Budowanie poczucia własnej wartości i wewnętrznej siły.

- o Praktyczne sposoby dbania o siebie i swoją energię.

- o Sesja pytań i odpowiedzi, podsumowanie dnia 1.

Dzień 2: Klucz do Poznania Innych i Relacji (9:00 – 17:00)

- **Moduł 5: Rozpoznawanie Biostruktur Innych (9:00 – 11:00)**

- o Indywidualna praca z narzędziem STRUCTOGRAM® 2 (nauka rozpoznawania biostruktur innych osób).

- o Praktyczne wskazówki dotyczące obserwacji i identyfikacji biostruktur w codziennej komunikacji.

- o „Ludzie są różni. Jeśli dwoje robi to samo, to wcale nie jest to samo.”.

- o Różnice w stylach komunikacji wynikające z biostruktury.

- o Ćwiczenie: Analiza przypadków i rozpoznawanie biostruktur w scenkach.

- **Moduł 6: Komunikacja Asertywna i NVC w Relacjach (11:00 – 12:30)**

- o Asertywność w budowaniu relacji: Wyrażanie opinii bez agresji, odmowa bez poczucia winy, reagowanie z szacunkiem, mówienie wprost, odpowiadanie na manipulację.

- o Model asertywnej wypowiedzi w praktyce relacyjnej.

- o Komunikacja bez przemocy (NVC): Zastosowanie 4 kroków w relacjach osobistych i zawodowych.

- o Ćwiczenie: Praktyka asertywności i NVC w kontekście relacji (rodzina, przyjaciele, współpracownicy).

Przerwa obiadowa: 12:30 – 13:00 (30 minut)

- **Moduł 7: Rozwiązywanie Konfliktów i Budowanie Zrozumienia (13:00 – 15:00)**

- o Typowe konflikty wynikające z różnic biostrukturalnych.

- o Rozpoznawanie i wygaszanie napięć w relacjach.

- o Jak rozpoznać, że w relacji narasta napięcie.

- o "Napięcie nie zawsze oznacza konflikt – często to niezaopiekowana emocja".

- o Strategie reagowania na trudne sytuacje z poszanowaniem perspektywy drugiej strony.

- o Empatia w kontakcie interpersonalnym.

- o Ćwiczenie: Praca z realnymi konfliktami z życia uczestników, wykorzystując STRUCTOGRAM® i NVC.

- **Moduł 8: Integracja, Plan Rozwoju (15:00 – 16:30)**

- o Budowanie relacji opartych na zrozumieniu i akceptacji.

- o Przełożenie wiedzy STRUCTOGRAM® na codzienne życie i pracę.

- o Stworzenie indywidualnego planu dalszego rozwoju osobistego i relacyjnego.

- **Moduł 8: Walidacja - egzamin - test wiedzy (16:30 – 17:00)**

Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych, w tym 16 godzin teorii. Podany czas nie uwzględnia przerw, ponieważ godziny dydaktyczne są liczone jako jednostki czystej nauki.

Warunki niezbędne do spełnienia, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu głównego:

Po zakończeniu szkolenia przewidziana jest walidacja nabytej wiedzy w postaci jednego testu teoretycznego jednokrotnego wyboru (ABCD), którego wynik generowany jest automatycznie.

Warunkiem zaliczenia szkolenia jest uzyskanie co najmniej 80% poprawnych odpowiedzi.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

| Przedmiot / temat zajęć                                                    | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 11</b> Moduł 1:<br>Wprowadzenie do metody STRUCTOGRAM®              | -          | 13-09-2025            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <b>2 z 11</b> Moduł 2:<br>Odkrywanie Własnej Biostruktury                  | -          | 13-09-2025            | 11:30               | 13:00               | 01:30         |
| <b>3 z 11</b> Przerwa obiadowa                                             | -          | 13-09-2025            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| <b>4 z 11</b> Moduł 3:<br>Samoświadomość i Przekonania                     | -          | 13-09-2025            | 13:30               | 15:30               | 02:00         |
| <b>5 z 11</b> Moduł 4:<br>Akceptacja Siebie i Swoj Potencjał               | -          | 13-09-2025            | 15:30               | 18:00               | 02:30         |
| <b>6 z 11</b> Moduł 5:<br>Rozpoznawanie Biostruktur Innych                 | -          | 14-09-2025            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| <b>7 z 11</b> Moduł 6:<br>Komunikacja Asertywna i NVC w Relacjach          | -          | 14-09-2025            | 11:00               | 12:30               | 01:30         |
| <b>8 z 11</b> Przerwa obiadowa                                             | -          | 14-09-2025            | 12:30               | 13:00               | 00:30         |
| <b>9 z 11</b> Moduł 7:<br>Rozwiązywanie Konfliktów i Budowanie Zrozumienia | -          | 14-09-2025            | 13:00               | 15:00               | 02:00         |
| <b>10 z 11</b> Moduł 8:<br>Integracja, Plan Rozwoju                        | -          | 14-09-2025            | 15:00               | 16:30               | 01:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                               | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 11 z 11 Moduł 8:<br>Walidacja - egzamin - test wiedzy | -          | 14-09-2025            | 16:30               | 17:00               | 00:30         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 075,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 500,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 192,19 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 156,25 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie ma charakter intensywnego, interaktywnego warsztatu online. Oprócz krótkich wprowadzeń teoretycznych, program opiera się na:

- Praktycznych ćwiczeniach z narzędziami STRUCTOGRAM® 1 i 2.
- Dynamicznych dyskusjach grupowych i wymianie doświadczeń.
- Symulacjach i odgrywaniu ról opartych na realnych sytuacjach uczestników.
- Analizie case studies z obszaru komunikacji i relacji.
- Sesjach Q&A z Trenerką.
- Indywidualnej pracy nad własnym planem rozwoju osobistego i budowania relacji.

# Warunki techniczne

Forma szkolenia: Online, na żywo, z interaktywnym udziałem Trenerki.

Platforma: Profesjonalna platforma wideokonferencyjna (np. Zoom), zapewniająca stabilność i komfort komunikacji.

Minimalne wymagania techniczne: procesor 2-rdzeniowy 2GB pamięci RAM ( lub 4-rdzeniowy)

System operacyjny Windows 8 ( zalecany Windows 10) Mac wersja 10.13,

Przeglądarka internetowa GOOGLE Chrome, Mozilla,Firefox

Stale łącze internetowe o prędkości 1,5 mbps

kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki,(ZOOM współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami).Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć się do szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika projektu przed szkoleniem. Uczestnik szkolenia każdorazowo przed zajęciami grupowymi otrzymuje zaproszenie na spotkanie on-line.

## Kontakt



**Kinga Klejment**

**E-mail** kklejment11@gmail.com

**Telefon** (+48) 514 112 159