

**Praktyk Komunikacji Transformującej**

Numer usługi 2025/07/24/10501/2901310

3 444,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

143,50 PLN brutto/h

116,67 PLN netto/h

1.PRZEDSIĘBIORST

WO

WIELOBRANŻOWE

"LEW" 2.AZIRO

3.EDUKACYJNA

SZANSA - AZIRO

LUIZA Gallus

★★★★★ 4,5 / 5

14 ocen

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 05.09.2025 do 07.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Psychologia i rozwój osobisty, Rozwiązywanie konfliktów

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, osób zarządzających – dyrektorów, kierowników, liderów zarządzających zespołami, pracowników działów obsługi klienta, sprzedaży i zakupów, a także wszystkich pracowników mających kontakt z klientem czy kontrahentami. Ponadto, jest przeznaczone dla coachów, trenerów, edukatorów, facylitatorów, mediatorów oraz przywódców organizacji, a także usługodawców pracujących bezpośrednio z klientem lub pacjentem, by zbudować relację współpracy opartą na zrozumieniu potrzeb i celów.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

04-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój praktycznych umiejętności komunikacyjnych wspierających budowanie relacji opartych na zrozumieniu, współpracy i szacunku. Uczestnicy uczą się, jak skutecznie słuchać, wyrażać potrzeby, zarządzać emocjami oraz rozwiązywać konflikty w modelu wygrana–wygrana. Szkolenie dostarcza narzędzi do pracy z klientami, zespołami i w relacjach osobistych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna założenia i cele Komunikacji Transformującej	Wymienia i stosuje narzędzia Komunikacji Transformującej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Ustawia osiągalne i ekologiczne cele	Projektuje cele z wizualizacją, mając dane sensoryczne, wyrażając je w pozytywny sposób i ze świadomością ekologii oraz niezawodnym systemem osiągnięcia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna umiejętności budowania kontaktu.	Buduje rapport przez kanał słuchowy, wzrokowy oraz kinestetyczny	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi założyć kotwicę stanu relaksu	Zakłada kotwicę stanu używając stymulanta i odtwarza stan.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna model "Czyj to problem"	Diagnostuje poprawnie sytuacje komunikacyjne i dobiera narzędzia wg modelu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozpoznaje blokady komunikacyjne	Identyfikuje 12 pułapek - blokad i zamienia je na poznane narzędzia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna narzędzie dawanie uwagi	Stosuje komponenty niewerbalnego oddawania uwagi.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wie jak formułować i kiedy używać Pytania otwarte	Stosuje poprawnie pytania otwarte.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Słuchanie odzwierciedlające	Świadomie stosuje narzędzie słuchanie odzwierciedlające	Obserwacja w warunkach symulowanych
Identyfikuje wzrokowe wskazówki dostępu do systemów sensorycznych	Za pomocą wzrokowych wskazówek dostępu rozpoznaje systemy reprezentacji zmysłowej	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi asertywnie zadbać o swoje potrzeby z Komunikatem Ja	Konstruuje i wypowiada poprawne "Komunikaty Ja" w symulowanych sytuacjach problemowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna Metodę Dwóch Kroków	Za pomocą metody Dwóch Kroków identyfikuje rezultaty Komunikatu Ja	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna fundamenty zarządzania emocjami	Potrafi rozpoznać swój stan emocjonalny i zna narzędzia do jego zmiany.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna kroki rozwiązywania konfliktów metodą WIN-WIN	Projektuje rozwiązania konfliktów z użyciem kroków WIN-WIN	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna kroki rozwiązywania konfliktów potrzeb	Identyfikuje potrzeby stron w konflikcie i stosuje metodę win-win	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rama partnerstwa	Potrafi zastosować kroki ustanawiania ramy partnerstwa	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna Model KT do rozwiązywania konfliktów wartości	Stosuje model Komunikacji Transformującej w rozwiązywaniu konfliktów wartości	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wpływanie na innych	Świadomie i z szacunkiem stosuje narzędzia wpływu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wie na czym polega skuteczne konsultowanie	Świadomie stosuje narzędzia konsultowania	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

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

W trakcie tego szkolenia otrzymasz skuteczne i sprawdzone narzędzia oraz techniki skutecznej i asertywnej komunikacji, poznasz umiejętności budowania relacji partnerstwa i współpracy w zespole oraz rozwiązywania konfliktów z rezultatem wygrana - wygrana. Zrozumiesz też na czym polega wywieranie wpływu.

DZIEŃ 1.

Sesja 10:00 - 11:30

Informacje wstępne. Kontrakt. Definiowanie celów szkolenia. „Żeglarzowi, który nie wie do jakiego portu zmierza, nie sprzyja żaden wiatr” Żeglarz, który wie do jakiego portu zmierza, może wykorzystać wiatr.

Sesja 11:45 - 13:15

Budowanie stanu, w którym łatwiej jest nawiązać dobry kontakt z drugą osobą. Stan, w którym komunikacja skutecznie działa. Poczucie wzajemnego zrozumienia jest kluczem komunikacji. Omawiamy, pokazujemy i ćwiczymy, jak to zrobić – skutecznie i w przyjemny sposób.

Sesja 14:15 - 16:00

Model “Do kogo należy problem.”

Definicja. Problemy w komunikacji. Omówienie czterech obszarów. Koncepcja Thomasa Gordona. Omawiamy i ćwiczymy, jak stawiać diagnozę, by odpowiednio dobrać narzędzia do rozwiązania problemu w różnych sytuacjach.

Sesja 16:15 - 18:00

Dawanie uwagi. Dobre pomaganie wymaga pewnych niewerbalnych komponentów. Uczestnicy przećwiczą je. Przykłady. Scenki.

Poznanie modelu Etapy uczenia się, by zrozumieć, czego doświadczasz podczas kursu i w pełni to zintegrować.

DZIEŃ 2

Sesja 10:00 - 11:30

Model Komunikacji oraz jak stan emocjonalny filtruje komunikat. Formułowanie Pytań otwartych i odpowiedzi Słuchania odzwierciedlającego w sytuacjach pomagania.

Sesja 11:45 - 13:15

Systemy reprezentacji – wzrokowe wskazówki dostępu.

Strategie czucia się akceptowanym i rozumianym, po co i jak je budować. Omówienie. Ćwiczenia

Sesja 14:15 - 16:00

Wprowadzenie do Komunikatu Ja. Moje cele, kiedy mam problem. Przypomnienie blokad komunikacyjnych w tej sytuacji.

Komunikat Ja. Poprawne formułowanie 3 części, by był skutecznym narzędziem do asertywnego zadbania o swoje potrzeby.

Sesja 16:15 - 18:00

Zarządzanie emocjami – wulkan gniewu. Wprowadzenie do metody Dwóch Kroków. Prezentacja trzech rezultatów tej metody. Przykłady. Scenki.

Pozytywne Komunikaty Ja jako narzędzie motywacyjne oraz budujące i pogłębiające relacje.

Dzień 3

Sesja 10:00 - 11:30

Wprowadzenie do metody rozwiązywania konfliktów wygrana-wygrana. Użycie siły/władzy. Skutki użycia przymusu.

Konflikt potrzeb i konflikt wartości. Na czym polegają. Czym się różnią. Metoda wygrana-wygrana w konflikcie potrzeb. Kroki wygrana-wygrana. Przykłady. Scenki.

Sesja 11:45 - 13:15

Budowanie atmosfery i ramy partnerstwa. Myślenie w kategoriach potrzeb.

Kiedy użycie przymusu (władzy) jest konieczne. Jak minimalizować skutki. Co stosować w zamian. Omówienie. Ćwiczenia.

Wprowadzenie do roli skutecznego konsultanta wspomagającego rozwiązywanie konfliktów oraz stosowania i dzielenia się umiejętnościami Komunikacji Transformującej.

Sesja 14:15 - 16:00

Wprowadzeni do konfliktu wartości. Cele w stosowaniu modelu wygrana-wygrana w tym rodzaju konfliktu.

Przegląd modelu Komunikacji Transformującej, by przypomnieć narzędzia i umiejętności, których uczestnicy nauczyli się podczas poprzednich sesji, by je wykorzystać na tej i używać ich w życiu.

Wpływanie na wartości. Czym jest, czym nie jest, kiedy jest skuteczne.

Sesja 16:15 - 18:00

Stosowanie skutecznego konsultowania w sytuacjach konfliktu wartości. Uczestnicy przećwiczą symulację konsultingu.

Certyfikaty i informacje zwrotne.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Założenia Komunikacji Transformującej Kontraktowanie Ustawianie celów	-	05-09-2025	10:00	11:30	01:30
2 z 21 Przerwa	-	05-09-2025	11:30	11:45	00:15
3 z 21 Umiejętności budowania kontaktu. Kotwiczenie stanu	-	05-09-2025	11:45	13:15	01:30
4 z 21 Przerwa obiadowa	-	05-09-2025	13:15	14:15	01:00
5 z 21 Model Czyj to problem Blokady komunikacyjne	-	05-09-2025	14:15	16:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 21 Przerwa	-	05-09-2025	16:00	16:15	00:15
7 z 21 Dawanie uwagi Etapy uczenia się	-	05-09-2025	16:15	18:00	01:45
8 z 21 Model Komunikacji Pytania otwarte Słuchanie odzwierciedlające	-	06-09-2025	10:00	11:30	01:30
9 z 21 Przerwa	-	06-09-2025	11:30	11:45	00:15
10 z 21 Słuchanie odzwierciedlające cd Wzrokowe wskazówki dostępu	-	06-09-2025	11:45	13:15	01:30
11 z 21 Przerwa obiadowa	-	06-09-2025	13:15	14:15	01:00
12 z 21 Komunikat Ja Metoda Dwóch Kroków	-	06-09-2025	14:15	16:00	01:45
13 z 21 Przerwa	-	06-09-2025	16:00	16:15	00:15
14 z 21 Zarządzanie emocjami	-	06-09-2025	16:15	18:00	01:45
15 z 21 Rozwiązywanie konfliktów metodą WIN-WIN versus użycie siły	-	07-09-2025	10:00	11:30	01:30
16 z 21 Przerwa	-	07-09-2025	11:30	11:45	00:15
17 z 21 Rozwiązywanie konfliktów potrzeb Rama partnerstwa	-	07-09-2025	11:45	13:15	01:30
18 z 21 Przerwa obiadowa	-	07-09-2025	13:15	14:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 21 Rozwiązywanie konfliktów wartości Model KT, Wpływanie na innych	-	07-09-2025	14:15	16:00	01:45
20 z 21 Przerwa	-	07-09-2025	16:00	16:15	00:15
21 z 21 Konsultowanie Podsumowanie, w alidacja, Certyfikaty	-	07-09-2025	16:15	18:00	01:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 444,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	143,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	116,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały , skrypty w formie drukowanej.

Adres

Olsztyn 26/3a

10-273 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Wejście od strony parkingu za apteką.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Luiza Gallus

E-mail edukacyjnaszansa@op.pl

Telefon (+48) 501 617 032