



Wywieranie wpływu i budowanie dobrych relacji - szkolenie

Numer usługi 2025/07/25/28312/2903100

3 690,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

175,71 PLN brutto/h

142,86 PLN netto/h

INTERACTIFS
POLSKA SPÓŁKA Z
OGRA NICZONA
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

4 oceny

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 24.09.2025 do 25.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykujemy wszystkim tym, którzy aby zrealizować swoje cele zawodowe, potrzebują skutecznie i harmonijnie współpracować z innymi.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

01-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

21

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa pt. "Wywieranie wpływu i budowanie dobrych relacji" przygotowuje do samodzielnego realizowania obranych celów spotkań i rozmów zawodowych według poznanej metody, skutkującej skuteczną współpracą z innymi. Na koniec szkolenia uczestnik zna i stosuje 12 narzędzi komunikacji Dyscypliny Interactifs.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: definiuje narzędzia Dyscypliny Interactifs	1. używa narzędzi Dyscypliny Interactifs do prowadzenia skutecznych rozmów zawodowych 2. definiuje precyzyjne cele planowanych rozmów i używa właściwych pytań w rozmowie 3. charakteryzuje pojęcie dobrze sporządzonej notatki w rozmowie	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: przygotowuje się do rozmowy zawodowej w sposób pozwalający osiągnąć założone cele	1. samodzielnie sporządza wprowadzenie w temat w formie pisemnej jako część przygotowania do rozmowy zawodowej	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: skutecznie komunikuje się z klientami i współpracownikami wyrażając wprost i z szacunkiem swoją opinię na dany temat	1. uważnie słucha wypowiedzi rozmówcy i adekwatnie reaguje przez zadawanie otwartych pytań, 2. prezentuje w rozmowach postawę partnerską	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

Wstęp teoretyczny

Czym jest dobra relacja i jakie są jej warunki

Czym jest wywieranie wpływu a czym nie jest

Efekty uczenia się

Kryteria weryfikacji

Metoda walidacji

WIEDZA:

definiuje narzędzia Dyscypliny Interactifs

1. używa narzędzi Dyscypliny Interactifs do prowadzenia skutecznych rozmów zawodowych
2. definiuje precyzyjne cele planowanych rozmów i używa właściwych pytań w rozmowie
3. charakteryzuje pojęcie dobrze sporządzonej notatki w rozmowie

Test teoretyczny

UMIEJĘTNOŚCI:

przygotowuje się do rozmowy zawodowej w sposób pozwalający osiągnąć założone cele

1. samodzielnie sporządza wprowadzenie w temat w formie pisemnej jako część przygotowania do rozmowy zawodowej

Test teoretyczny

KOMPETENCJE SPOŁECZNE: skutecznie komunikuje się z klientami i współpracownikami wyrażając wprost i z szacunkiem swoją opinię na dany temat

1. uważnie słucha wypowiedzi rozmówcy i adekwatnie reaguje przez zadawanie otwartych pytań,
2. prezentuje w rozmowach postawę partnerską

Test teoretyczny

Jakiej rozmowy każdy oczekuje

ćwiczenie bazowe nr 1 z trenerem

Część praktyczna cz I

omówienie narzędzi z ćwiczenia bazowego nr 1

Przerwa

Część praktyczna cz II

ćwiczenie bazowe nr 2 z trenerem

Narzędzia komunikacji

odkrywanie i omówienie pozostałych z 12 narzędzi komunikacji – dodatkowe ćwiczenia, w tym pierwsze ćwiczenie nagrywane (ew. kolejnego dnia)

Dzień 2.

Część praktyczna cz III

Przypomnienie narzędzi z dnia 1.

Nagranie ćwiczenia wideo i jego walidacja przez trenera

Przerwa

Część praktyczna cz IV

Nagranie ćwiczenia wideo i jego walidacja przez trenera

Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wstęp teoretyczny	Anna Krysiak	24-09-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 9 Część praktyczna cz. I	Anna Krysiak	24-09-2025	10:00	12:30	02:30
3 z 9 Przerwa	Anna Krysiak	24-09-2025	12:30	13:00	00:30
4 z 9 Część praktyczna cz II	Anna Krysiak	24-09-2025	13:00	15:00	02:00
5 z 9 Poznanie narzędzi komunikacji	Anna Krysiak	24-09-2025	15:00	17:00	02:00
6 z 9 Cześć praktyczna cz III	Anna Krysiak	25-09-2025	09:00	13:00	04:00
7 z 9 Przerwa	Anna Krysiak	25-09-2025	13:00	13:30	00:30
8 z 9 Część praktyczna cz IV	Anna Krysiak	25-09-2025	13:00	17:00	04:00
9 z 9 Walidacja	-	25-09-2025	17:00	17:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 690,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	142,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Krysiak

Absolwentka Wyższej Szkoły Handlowej EDHEC (Ecole des Hautes Etudes Commerciales du Nord). Posiada ponad 20-letnie doświadczenie biznesowe: w Leroy Merlin w Polsce pełniła funkcje menadżerskie i zarządcze, jako dyrektor Centrali Zakupów i członek zarządu, odpowiadała za strategię, sprzedaż i zakupy oferty handlowej, merchandising, zarządzanie jakością. Pracując w Grupie Adeo we Francji przez kilka lat z sukcesem rozwijała współpracę międzynarodową w obszarze oferty i dostawców. Jest przekonana, że prawdziwe przywództwo opiera się na kulturze szacunku, współpracy i zaufania, dla wspólnego sukcesu i rozwoju ludzi i organizacji. Dzięki coachingowi wierzy, że bardzo często rozwiązanie problemu mamy w sobie i zadając dobre pytania możemy je odnaleźć. Angażuje się w nowe wyzwania i projekty, które rozwijają biznes i zmieniają rzeczywistość na lepsze.

Coach kariery i przywództwa, konsultant biznesowy i trener, Certyfikowany Mentor IMC Level B w obszarze Human Ressources Management - International Mentoring Certification. Certyfikowany trener L.E.A.D – badania diagnostycznego i rozwojowego dla liderów oraz certyfikowany praktyk Lumina Learning Spark i Select.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe w formie drukowanej:

- podręcznik, zawierający wiedzę ze szkolenia, w który mieszczą się strony wykorzystywane podczas ćwiczeń podczas szkolenia
- tzw. ściągą, dwustronna broszura w formacie A5, gdzie zebrane jest opisane hasłowo 12 narzędzi komunikacyjnych Dyscypliny Interactifs
- książkę autorstwa Alana H. Palmera "Mówię wprost. Krótsze spotkania. Większa skuteczność. Lepsze relacje.", opisującą 12 narzędzi komunikacyjnych Dyscypliny Interactifs
- długopis, jeśli nie mają swojego.

Adres

Warszawa 58

00-876 Warszawa

woj. mazowieckie

Szkolenie odbywa się w Warszawie, w Centrum Konferencyjnym City Gate, ul. Ogrodowe 58, BUDYNEK B (koło przedszkola), piętro 4.

Istnieje możliwość skorzystania z parkingu podziemnego. Koszt to 50 zł netto/61,50 zł brutto. Wjazd na parking jest od ul. Solidarności lub ul. Ogrodowej. Ochrona na parkingu wskazuje miejsce i daje kartkę potwierdzającą skorzystanie z parkingu, którą następnie należy przekazać na recepcji centrum konferencyjnego. Tam realizowana jest płatność. Istnieje możliwość wystawienia faktury.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Romaniecka-Mankiewicz

E-mail anna.romaniecka@interactifs.com

Telefon (+48) 608 766 646